

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

The journal is included in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publication the main results of dissertations for the degree of candidate and doctor of sciences

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Ван Инхэ. Управление брендом в условиях международной экспансии: ключевые стратегии и факторы успеха	6
Трегуб А.В., Ермолаева А.В. Анализ финансово-экономического положения компании ПАО «ПИК СЗ»	12
Зубкова С.В., Маркунин А.А., Чванов Б.А. Риски цифровой трансформации и банкоцентричных экосистем	18
Коляда Н.Я. ASCC: адаптированная для российского малого бизнеса модель управления организационными изменениями.....	21
Коровкина Ю.Н., Егорова Д.А. Анализ используемых моделей ГЧП в российской экономике (в разрезе сфер и отраслей экономики), выявление их преимуществ и недостатков	26
Неизвестный С.И., Кочубей А.А. Адаптация применения элементов ИТ-инфраструктуры в условиях переориентации потоков на рынки Юго-Восточной Азии: на примере российско-китайского сотрудничества.....	30
Петухова Е.П. Основные направления регулирования креативной экономики	34
Сергеева С.А., Гладилина И.П., Санталова М.С., Соклакова И.В., Паневкина В. ESG-стратегия как одна из стратегий развития бизнеса	39
Тарасов М.А. Влияние целевых установок менеджмента на эффективность принятия управленческих решений: систематизация подходов в экономическом дискурсе.....	43
Чикирев С.О. Портфельное проектное управление: к вопросу приоритизации проектов.....	48
Ярцев М.М. Влияния трансформации потребительских предпочтений на развитие экономического механизма деятельности розничных сетей	55
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	
Лю Мэйсинь. Развитие экономики совместного пользования в Китае.....	63

Учредители: ООО «Издательство «КНОРУС», Соколинская Н.Э., Зубкова С.В., Рудакова О.С., Григорян А.Ф.

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС 77-74240 выдано 02.11.2018
ISSN 2658-3917

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Сайт: <http://finmarketbank.ru>

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, проф., академик РАН, член-корр. РАЕН, научный руководитель Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Соколинская Наталья Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Авис Олег Ушеревич, кандидат экономических наук, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Альбидовская Марина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор Кафедры экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Амосова Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра макроэкономического анализа и прогнозирования ИЗ РАН, член Комитета РСПП по банкам и банковской деятельности

Безсмертная Екатерина Рэмовна, кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики и бизнеса, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Валинурова Лилия Сабиховна, доктор экономических наук, профессор, заведующая Кафедрой инновационной экономики, Башкирский государственный университет

Вахрушев Дмитрий Станиславович, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова»

Галазова Светлана Сергеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры экономики Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова

Гамза Владимир Андреевич, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, председатель Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Егоров Владимир Георгиевич, доктор экономических наук, профессор, первый заместитель директора, Институт стран СНГ

Зубкова Светлана Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ильина Лариса Владимировна, доктор экономических наук, профессор, профессор Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Комов Николай Васильевич, академик РАН, доктор экономических наук, профессор, заслуженный землеустроитель Российской Федерации, научный руководитель Учебно-научного центра по управлению земельными ресурсами Российской академии государственной службы при Президенте РФ

Коробов Юрий Иванович, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Кричинский Константин Владимирович, доктор экономических наук, профессор Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионов Аркадий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Кафедры экономики и управления в строительстве, Московский государственный строительный университет (национальный исследовательский университет)

Ларионова Ирина Владимировна, доктор экономических наук, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Левин Юрий Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры национальной экономики и экономического регулирования, Московский государственный институт международных отношений (университет)

Мазур Наталья Эмильевна, доктор экономических наук, профессор, патентный поверенный РФ и ЕАПЮ, член-корреспондент Академии военных наук

Мешкова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Морозова Ирина Анатольевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая Кафедрой экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет

Попова Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Рубцов Борис Борисович, доктор экономических наук, профессор Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, доктор экономических наук, профессор, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сильвестров Сергей Николаевич, доктор экономических наук, профессор, Кафедры мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности

Травкина Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, зам. декана Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Тургель Ирина Дмитриевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, директор школы, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

Ушаков Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Филиппов Алим Борисович, доктор экономических наук, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Халилова Миляуша Хамитовна, доктор экономических наук, профессор Кафедры банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI (Латвия)

Бутиков Игорь Леонидович, директор, исполняющий обязанности директора Центра исследования проблем приватизации и управления государственными активами Агентства по управлению государственными активами Республики Узбекистан

Хуммель Детлев, доктор экономических наук, профессор Университета Потсдама (Германия)

Отпечатано в типографии ООО «Издательство «КноРус», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Тираж 300 экз. Формат А4. Подписано в печать: 30.07.2024

Цена свободная

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию.

Издание не подлежит маркировке согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 29.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Акименко С.В. Принципы срочности и платности кредита как его вариативные основания.....	69
Андрианова Л.Н., Овакимян Й.И. Ключевые аспекты деятельности инвестиционных консультантов на финансовом рынке США	75
Балашев Н.Б., Толстикова Е.А. Оптимальность денежной эмиссии.....	81
Бахолдин Д.Г. Сопоставление уровня риска и доходности инвестиций в открытие бизнеса: на примере банковского кредита.....	85
Бровчак С.В., Селиванова М.А. Влияние цифровых образовательных технологий на подготовку кадров для страховой отрасли	89
Андрианова Л.Н., Старцев К.С. Привлекательность паевых инвестиционных фондов как инструмента инвестирования и сбережения средств населения на российском финансовом рынке	97
Грызенькова Ю.В. Наличие сбережений для первоначального взноса при ипотечном кредитовании российских семей	103
Булгаков Б.Д., Волостников М.Е., Домарев А.А. Влияние автострахования на экономическую безопасность национальной экономики	108
Зубкова С.В., Маркунин А.А. Спрос на банковские кредиты со стороны субъектов МСП в России	114
Криничанский К.В., Ковалева Н.А. Опыт построения характеристической таксономии банковских систем в контексте культурно-цивилизационного подхода	118
Кроер Е.В. Альтернативные источники финансирования организации в сфере образования	125
Ларькова Е.А. Разработка инвестиционных стратегий с использованием машинного обучения на российском фондовом рынке (на примере индекса Московской биржи).....	131
Булатова Л.С., Лялькова Е.Е. Оценка и управление операционными рисками в коммерческом банке.....	138
Манаширов Э.С. Макроэкономические измерения эффективности налоговой политики: методический подход к выбору математического инструментария	145
Матвеевский С.С., Борш Д.М., Тютяев И.П. Влияние пандемии ковида и санкций 2022 года на банковскую систему России.....	149
Моттаева А.Б. Цифровая трансформация как фактор устойчивого развития бизнеса	157
Рожкова П.В., Лялькова Е.Е. Цифровизация банковского сектора	165
Николаевко Е.Г. Институциональные условия развития системы налогового контроля за доходами физических лиц в условиях цифровизации	170

Ниязбекова Ш.У. Зеленое кредитование: продвижение устойчивого развития и экологической ответственности в глобальной экономике.....	175
Потапов А.С. Институциональные формы социального финансирования инициатив устойчивого развития: на примере продовольственных домохозяйств.....	180
Примжарова Л. Роль внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности бизнеса.....	184
Рыкова И.А., Уварова Е.Е. Анализ рынка банковских карт в России и пути совершенствования организации работы банков в карточном сегменте	192
Ниязбекова Ш.У. Зеленый кредит как быстрорастущий финансовый инструмент устойчивого развития	198
Селезнев А.С. Учет нефинансовых инструментов в политике долгосрочного управления рыночной стоимостью	204
Таранова И.В., Узденова Ф.М., Шестемиров А.А. Рынок страховых услуг и его регулирование	209
Тропина Ж.Н. Фонды денежного рынка как бенефициары жесткой денежно-кредитной политики Банка России	212
Шестиперова Е.Ю., Старовойтов В.Г. Повышение финансовой устойчивости гарантирующих поставщиков электроэнергии на основе управления дебиторской задолженностью	217
Дононбаев М.Б., Эседов О.А. Обобщение практики применения центральных валют центральных банков в странах ЕАЭС: аспекты трансграничного взаимодействия	221

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Бахолдин Д.Г. Возможности и ограничения применения криптовалюты как основного платежного средства Центрального Банка	225
Брижак О.В. Исследование процесса восхождения к финансовому капиталу.....	229
Вахланов Р.Ю. Формирование инфраструктуры развития человеческих ресурсов на российском рынке труда	236
Кошкарев М.В. Ключевые показатели эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности	241
Кузьменко С.С. Применение инструментов геомаркетинга для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков.....	247
Палиюк К.И. Территории опережающего развития как механизм стимулирования экономики субъектов Российской Федерации (на примере Хабаровского края).....	257

Белан А.В., Пинегина И.Т. Институциональные и инфраструктурные аспекты развития онлайн-торговли в Монголии: на примере рынка детских товаров 262

Тихонов А.И., Просвирина Н.В., Тихонова С.В. Применение кластерного подхода для повышения эффективности программы импортозамещения: на примере предприятий авиастроения Московского региона 266

Сергеева К.Н., Мананникова С.С. Инфраструктурные ограничения повышения показателей цифровой зрелости металлургической отрасли России..... 273

Бояркин Л.Н., Швец А.Д. Влияние неформального сектора экономики на экономическую безопасность региона: на примере Московской области..... 279

Кокшаров В.А. Циркулярный подход в металлургии и горнодобывающей промышленности 284

Мамлеева Э.Р. Сравнительный обзор концепций Banking as a Service и моделей партнерства 288

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Wang Yinghe</i> . Brand management in the context of international expansion: key strategies and success factors ...	6
<i>Tregub A.V., Ermolaeva A.V.</i> Analysis of the financial and economic situation of the company PJSC "PIK SZ"	12
<i>Zubkova S.V., Markunin A.A., Chvanov B.A.</i> The risks of digital transformation and bank-centric ecosystems	18
<i>Kolyada N.Ya.</i> ASCC: organizational change management model adapted for russian small businesses ...	21
<i>Korovkina Yu.N., Egorova D.A.</i> Analysis of the PPP models used in the Russian economy (in terms of spheres and sectors of the economy), identification of their advantages and disadvantages	26
<i>Neizvestny S.I., Kochubey A.A.</i> Adaptation of the use of IT infrastructure elements in the context of reorientation of flows to the markets of Southeast Asia: the example of Russian-Chinese cooperation	30
<i>Petukhova E.P.</i> The main directions of regulation of the creative economy	34
<i>Sergeeva S.A., Gladilina I.P., Santalova M.S., Soklakova I.V., Panevskina V.</i> ESG strategy as a unified business development strategy	39
<i>Tarasov M.A.</i> The influence of management targets on the effectiveness of management decision-making: systematization of approaches in economic discourse	43
<i>Chikirev S.O.</i> Modeling Default Probabilities for Construction Industry Companies	48
<i>Yartsev M.M.</i> The impact of the transformation of consumer preferences on the development of the economic mechanism of retail chains' activities	55

WORLD ECONOMY

<i>Liu Meixin</i> . Development of the sharing economy in China ...	63
---	----

FINANCE. TAXATION. CREDIT

<i>Akimenko S.V.</i> A loan maturity and payment of interest as its variable basis	69
<i>Andrianova L.N., Hovakimyan J.I.</i> , Key aspects of investment consultants' activities in the US financial market	75
<i>Balashev N.B., Tolstikova E.A.</i> The optimality of the monetary issue. The problems of inflation and deflation	81
<i>Bakholdin D.G.</i> Comparison of the level of risk and return on investment in starting a business: using the example of a bank loan	85
<i>Brovchak S.V., Selivanova M.A.</i> The impact of digital educational technologies to train personnel for the insurance industry	89
<i>Andrianova L.N., Startsev K.S.</i> The attractiveness of mutual funds as a tool for investing and saving public funds in the Russian financial market	97
<i>Gryzenkova Yu.V.</i> Availability of savings for a down payment for mortgage lending to Russian families	103
<i>Bulgakov B.D., Volostnikov M.E., Domarev A.A.</i> The impact of car insurance on the economic security of the national economy	108

Founders: Knorus Publishing House LLC,
Sokolinskaya N.E., Zubkova S.V., Rudakova O.S., Grigoryan A.F.

Media Registration Certificate

PI No. FS77-74240 issued 02.11.2018

ISSN2658-3917

Editorial office: 117218, Moscow, ul. Kedrova, d.14, building 2

Website: <http://finmarketbank.ru>

CHIEF EDITOR

LAVRUSHIN OLEG IVANOVICH, Doctor of Economics. Sciences, prof., academician of the Russian Academy of Natural Sciences, corresponding member. RANS, scientific director of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (deputy editor-in-chief), Ph.D. econ. sciences, prof., prof. Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation
Avis Oleg Usherovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor of the Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation

Amosova Natalya Anatolyevna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Andryushin Sergey Anatolyevich, Doctor of Economics, Professor, Chief Researcher of the Center for Macroeconomic Analysis and Forecasting of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, member of the RSPF Committee on Banks and Banking Activities

Bezsmertnaya Ekaterina Removna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Business, Financial University under the Government of the Russian Federation

Liliya Sabikhovna Valinurova, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Innovative Economics, Bashkir State University

Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance and Credit, Yaroslavl State University named after P.G. Demidov

Galazova Svetlana Sergeevna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, North Ossetian State University named after K.L. Khetagurova

Gamza Vladimir Andreevich, Candidate of Economic Sciences, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Institutions, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation

Egorov Vladimir Georgievich, Doctor of Economics, Professor, First Deputy Director, Institute of CIS Countries

Zubkova Svetlana Valerievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Saratov Socio-Economic Institute of the Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov

Komov Nikolay Vasilyevich, Academician of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Honored Land Surveyor of the Russian Federation, Scientific Director of the Educational and Scientific Center for Land Resources Management of the Russian Academy of Public Administration under the President of the Russian Federation Chairman of the Scientific Problem Council on Land Relations and Land Management of the CIS Countries, Honorary Professor of the State University of Land Management

Korobov Yuri Ivanovich, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Krinichansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics, Professor of the Department of Financial Markets and Financial Engineering, Financial University under the Government of the Russian Federation

Larionov Arkady Nikolaevich, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of the Department of Economics and Management in Construction, Moscow State University of Civil Engineering (national research university)

Larionova Irina Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Levin Yuri Anatolyevich, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of National Economics and Economic Regulation, Moscow State Institute of International Relations (University)

Mazur Natalya Zinovievna, Doctor of Economics, Professor, Patent Attorney of the Russian Federation and EAPO, Corresponding Member of the Academy of Military Sciences

Meshkova Elena Ivanovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Morozova Irina Anatolyevna, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University

Popova Elena Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management Theory and Business Technologies, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

Rubtsov Boris Borisovich, Doctor of Economics, Professor of the Department of Financial Markets and Financial Engineering, Financial University under the Government of the Russian Federation

Rudakova Olga Stepanovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Silvestrov Sergey Nikolaevich, Doctor of Economics, Professor, Department of World Economy and Global Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation, Director of the Institute of Economic Policy and Economic Security Problems

Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Deputy Dean of the Faculty of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics, Professor, Head of Department, School Director, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin

Ushanov Alexander Evgenievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Flapshv Alim Borisovich, Doctor of Economics, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Khalilova Milyausha Khamitovna, Doctor of Economics, Professor of the Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, director of SIA Finansu universitate, chairman of the board of SIA MKC VERT-SPAPIRI (Latvia)

Butikov Igor Leonidovich, Director, Acting Director of the Center for Research of Problems of Privatization and Management of State Assets of the Agency for Management of State Assets of the Republic of Uzbekistan

Hummel Detlev, Doctor of Economics, Professor at the University of Potsdam (Germany) Printed at the printing house LLC Rusyns,

117218, Moscow, st. Kedrova, d.14, building 2

Circulation 300 copies. A4 format. Signed to print: 30/07/2024

Free price

All materials published in the journal are subject to internal and external review.

The publication is not subject to labeling in accordance with paragraph 2 of Art. 1 of the Federal Law of December 29, 2010 No. 436-FZ "On the Protection of Children from Information Harmful to Their Health and Development"

<i>Zubkova S.V., Markunin A.A.</i> Demand for bank loans from SMEs in Russia	114
<i>Krinichansky K.V., Kovaleva N.A.</i> Experience in constructing a characteristic taxonomy of banking systems in the context of a cultural-civilizational approach	118
<i>Kroer E.V.</i> Alternative sources of financing organizations in the field of education	125
<i>Larkova E.A.</i> Development of investment strategies using machine learning in the Russian stock market (based on the example of the Moscow exchange index)	131
<i>Bulatova L.S., Lyalkova E.E.</i> Assessment and management of operational risks in a commercial bank.....	138
<i>Manashirov E.S.</i> Macroeconomic measurements of the effectiveness of tax policy: a methodological approach to the selection of mathematical tools	145
<i>Matveevsky S.S., Borsh D.M., Tyutyayev I.P.</i> Impact of the COVID pandemic and sanctions of 2022 on the Russian banking system	149
<i>Mottaeva A.B.</i> Digital transformation as a factor of sustainable business development	157
<i>Rozhkova P.V., Lyalkova E.E.</i> Digitalization of the banking sector	165
<i>Nikolaenko E.G.</i> Institutional conditions for the development of a system of tax control over the income of individuals in the context of digitalization	170
<i>Niyazbekova Sh.U.</i> Green lending: promoting sustainable development and environmental responsibility in the global economy	175
<i>Potapov A.S.</i> Institutional forms of social financing of sustainable development initiatives: the example of food households	180
<i>Primzharova L.</i> The role of internal control in ensuring financial transparency of the business.....	184
<i>Rykova I.A., Uvarova E.E.</i> Analysis of the bank card market in Russia and ways to improve the organization of banking in the card segment	192
<i>Niyazbekova Sh.U.</i> Green loan as a fast growing financial instrument for sustainable development	198
<i>Seleznev A.S.</i> Accounting for non-financial instruments in long-term market value management policies	204
<i>Taranova I.V., Uzdenova F.M., Shestemirov A.A.</i> Insurance services market and its regulation.....	209
<i>Tropina Zh.N.</i> Money Market Funds as Beneficiaries of the Bank of Russia's Tight Monetary Policy.....	212

<i>Shestiperova E.Yu., Starovoitov V.G.</i> Improving the financial stability of guaranteeing electricity suppliers based on the management of accounts receivable	217
<i>Dononbaev M.B., Esedov O.A.</i> Generalization of the practice of application of central currencies of central banks in the EAEU countries: aspects of cross-border interaction.....	221

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

<i>Bakholdin D.G.</i> Possibilities and limitations of using cryptocurrency as the main means of payment of the Central Bank	225
<i>Brizhak O.V.</i> The study of the process of ascent to financial capital	229
<i>Vakhlanov R.Yu.</i> Formation of infrastructure for human resource development in the Russian labor market.....	236
<i>Koshkarev M.V.</i> Key performance indicators when assessing the competitiveness of an economic entity in the mining industry.....	241
<i>Kuzmenko S.S.</i> Application of geomarketing tools to optimize the activities of business entities in the confectionery markets	247
<i>Paliyuk K.I.</i> Territories of advanced development as a mechanism for stimulating the economy of the subjects of the Russian Federation (on the example of the Khabarovsk Territory)	257
<i>Belan A.V., Pinagina I.T.</i> Institutional and infrastructural aspects of the development of online trading in Mongolia: the example of the children's goods market	262
<i>Tikhonov A.I., Prosvirina N.V., Tikhonova S.V.</i> Application of a cluster approach to increase the efficiency of the import substitution program: using the example of aircraft manufacturing enterprises in the Moscow region	266
<i>Sergeeva K.N., Manannikova S.S.</i> Infrastructural limitations to increasing digital maturity indicators of the Russian metallurgical industry.....	273
<i>Boyarkin L.N., Shvets A.D.</i> The Impact of the Informal Sector of the Economy on the Economic Security of the Region: Using the Moscow Region as an Example	279
<i>Koksharov V.A.</i> Circular approach in metallurgy and mining industry.....	284
<i>Mamleeva E.R.</i> Comparative review of Banking as a Service concepts and partnership models	288

Управление брендом в условиях международной экспансии: ключевые стратегии и факторы успеха

Ван Инхэ,

магистр, Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)
E-mail: inkhevan@gmail.com

В современном мире международная экспансия становится все более важной для компаний, стремящихся к международному успеху. Управление брендом в условиях такой экспансии играет ключевую роль в формировании и укреплении имиджа компании на мировом рынке. В данной статье рассматриваются основные стратегии управления брендом при международной экспансии, а также выделяются факторы успеха, необходимые для достижения конкурентных преимуществ и устойчивого развития компании. Описывается важность адаптации бренда к культурным особенностям различных рынков, а также необходимость построения единой стратегии брендинга, соответствующей глобальным целям компании. Ключевые аспекты управления брендом в условиях международной экспансии подробно анализируются с учетом современных тенденций и вызовов, с которыми сталкиваются компании на мировом рынке.

Ключевые слова: управление брендом, международная экспансия, стратегии, факторы успеха, развитие компании, мировой рынок.

Мировые корпорации в эпоху глобализации и усиливающейся конкуренции столкнулись с задачей грамотного ведения брендменеджмента, особенно при выходе на новые рынки. Китай выступает ярким примером, демонстрируя быстрый прогресс в данном направлении. Превратившись в одну из ведущих экономических держав, эта страна открыла перед международными марками значительные перспективы. В рамках статьи представлен анализ основополагающих стратегий и тех факторов, которые обусловили успех Китая в деле управления брендами на пути их глобального расширения.

Адаптация к уникальным культурным характеристикам, традициям и ценностям китайского общества составляет основу первого ключевого фактора успеха на данном рынке. Международные бренды с высокой успешностью характеризуются способностью настраиваться под культурные нюансы, с тем чтобы завоевать популярность среди китайских потребителей. Это может означать модификации продукта или его упаковки, разработку особых маркетинговых подходов и налаживание эффективного взаимодействия с клиентами. В качестве второго критически важного направления стратегии выступает налаживание партнерских связей с местными компаниями в высококонкурентной экономике Китая. Установление крепких деловых связей с местными фирмами является ключом к успешной интеграции на китайском рынке. Партнерства помогают получить доступ к местным ресурсам, облегчают понимание местных потребительских предпочтений и стремлений, а также способствуют созданию эффективной дистрибуции.

Управление брендом при международном разветвлении – это задача, обусловленная необходимостью детального понимания уникальных аспектов каждого конкретного рынка, и является крайне сложной. В качестве образца эффективной стратегии можно рассматривать Китай. Важнейшую роль в успешности управлении брендами на китайском рынке играют приспособление к местной культуре и налаживание взаимовыгодных партнерских связей. К тому же, успех международных фирм в подобной меняющейся и наполненной конкуренцией среде обеспечивается благодаря непрерывному исследованию рынка и оптимизации применяемых стратегий.

Целью исследования является анализ влияния культурных, экономических и социальных особенностей китайского рынка на стратегии брендинга международных компаний, выявление успешных

практик управления брендом в Китае и определение ключевых факторов успеха для компаний, стремящихся к укреплению своего присутствия на китайском рынке.

Научная новизна: анализируя современные тенденции в управлении брендом в условиях международной экспансии, особое внимание следует уделить ключевым стратегиям и факторам успеха, специфичным для китайского рынка. Статья об управлении брендом в контексте международной экспансии Китая должна рассмотреть не только основные принципы управления брендом, но и уникальные аспекты, которые влияют на успешное продвижение бренда в данной стране.

Роль управления брендом в международной экспансии: введение в тему

Принятие решения о выходе на международную арену представляет собой значимый этап для компаний, открывая пути к экспансии и финансовому росту. Тем не менее, оно влечет за собой ряд трудностей и проблем. Ключевым компонентом успешного овладения международными рынками служит грамотное управление маркой, которое стоит во главе угла обеспечения и укрепления позиций корпорации. Китай, являясь одной из самых величайших экономик мирового сообщества, открывает обширные перспективы для бизнеса, стремящегося к новому этапу своего развития. Тем не менее, дабы результативно адаптироваться к рыночным условиям Китая и закрепить свое присутствие, критично воплотить в жизнь продуманные стратегии бренд-менеджмента [1].

Анализирование потребностей и склонностей китайских покупателей является краеугольным камнем для эффективного управления брендом при его расширении на международном уровне, особенно в Китае, учитывая уникальность и различия каждого рыночного сектора. Подобное глубокое понимание целевой аудитории позволяет создать адаптированные продукты и маркетинговые стратегии, которые удовлетворяют конкретные требования потребителей в данной стране.

Значимым элементом, способствующим триумфу в области управления брендом на территории Китая, выступает адаптированная маркетинговая политика. Особая специфика китайского рынка предполагает нестандартные решения для распространения продуктов и услуг. Онлайн-платформы и социальные сети вроде WeChat и Alibaba пользуются большим спросом среди китайских потребителей, что подразумевает необходимость их интенсивного использования предприятиями, стремящимися завоевать признание в этой стране, для привлечения клиентов и взаимодействия с ними.

Лояльность и поддержка покупателям стоят на третьем месте среди главных элементов, обеспечивающих успешное бренд-управление на китайском рынке. Китайские потребители склонны выбирать бренды, которые гарантируют уникальность и качество своей продукции и услуг, подкре-

пляя это превосходным уровнем клиентского сервиса. Поэтому для закрепления и усиления влияния на рынке, а также для сохранения конкурентоспособности, предприятиям важно сосредоточиться на развитии стойкой преданности со стороны клиентуры.

Адаптация продуктов и маркетинговых стратегий к традициям и культурной специфике Китая считается четвертым ключевым элементом, способствующим эффективному бренд-менеджменту в этой стране. Из-за особых культурных ценностей и различий, предприятия должны принимать их во внимание в процессе разработки изделий. Например, путем организации событий с национальным колоритом, внедрения символики Китая и создания продукции, отражающей праздничную тематику, компаниям могут привлечь интерес и выстроить у потребителей положительный образ бренда [3].

Эффективный бренд-менеджмент является ключевым фактором для компаний, стремящихся развиваться на международной арене, особенно при рыночном проникновении в Китай. Для того чтобы заполучить признание в этом регионе, необходимо тщательно проработать и реализовать конкретные стратегии брендового управления. Важнейшими составляющими успеха здесь станут: детальный аудиторский анализ, элаборация маркетингового подхода, формирование клиентской преданности и приспособляющие мероприятия к доминирующим культурным нормам страны.

Ключевые стратегии управления брендом в условиях международной экспансии

Ключевые стратегии управления брендом в условиях международной экспансии в Китае включают в себя ряд факторов, которые не только помогают брендам войти на этот огромный рынок, но и обеспечивают их успех.

Первая стратегия – исследование рынка. Перед началом экспансии в Китай брендам необходимо провести глубокое исследование рынка, чтобы понять его особенности и требования. Это включает в себя анализ конкурентов, изучение тенденций и предпочтений потребителей, оценку эффективности маркетинговых стратегий и т.д. Только имея всю необходимую информацию о рынке, бренд сможет разработать адаптированную стратегию, которая будет соответствовать потребностям и предпочтениям китайских потребителей.

Вторая стратегия – адаптация продукта или услуги к местным потребностям. Китайский рынок имеет свои особенности, и для успешной экспансии брендам необходимо учитывать эти особенности и адаптировать свои продукты или услуги под требования и предпочтения местных потребителей. Для этого компании могут изменять упаковку, исправлять формулу продукта, адаптировать ценовую политику и т.д. Важно понимать, что то, что работает на других рынках, может не работать в Китае, поэтому адаптация является ключевым фактором успеха.

Третья стратегия – выбор правильного партнера. Важной частью успешной экспансии в Китай является нахождение подходящего партнера. Это может быть как местный дистрибьютор или ритейлер, так и другая компания, которая имеет опыт и знания о местном рынке. Работа с партнером позволяет бренду получить доступ к рынку, иметь локальную экспертизу и поддержку, а также снизить риски, связанные с неизвестностью местных условий и процессов.

Четвертая стратегия – маркетинговое позиционирование. Успешные бренды в Китае строят свою позицию на рынке с помощью правильного маркетингового позиционирования. Это включает в себя создание уникального имиджа, разработку целевой аудитории, определение конкурентного преимущества и формирование своего брендового образа. Важно учитывать культурные различия и особенности китайского рынка при разработке маркетинговой стратегии, чтобы бренд мог конкурировать с местными и международными компаниями.

Пятая стратегия – установление прочных партнерских отношений. Успех брендов на китайском рынке во многом зависит от умения установить и поддерживать прочные партнерские отношения с ключевыми заинтересованными сторонами. Это может быть как партнер по продажам, так и правительственные органы, институты и другие заинтересованные стороны. Важно поддерживать открытую коммуникацию, строить доверие и быть готовыми к сотрудничеству и компромиссам [2].

Эти ключевые стратегии помогают брендам успешно управлять своим брендом в условиях международной экспансии в Китае. Они позволяют адаптировать продукты и маркетинговые стратегии под требования и предпочтения местных потребителей, находить подходящих партнеров, устанавливать прочные отношения и выделяться на рынке. Успешное управление брендом в Китае может привести к значительному росту продаж и укреплению позиции бренда как на местном, так и на международном уровне.

Факторы успеха Китая в управлении брендом при международной экспансии

Китай является одной из наиболее успешных стран в международной экспансии своих брендов. Рассмотрим ключевые факторы успеха Китая в управлении брендом при международной экспансии.

1. Широкие ресурсы и дешевая рабочая сила: Китай обладает огромными ресурсами, включая стратегические территории, транспортные инфраструктуры и предприятия. Кроме того, рабочая сила в Китае относительно дешевая по сравнению с другими развитыми странами, что позволяет компаниям снизить свои издержки и увеличить конкурентоспособность своих брендов на глобальном рынке.

2. Культурные аспекты: Китай имеет богатую и уникальную культуру, которая привлекает внимание международных потребителей. Китайские

бренды, учитывая особенности местной культуры, могут создавать продукты и услуги, которые соответствуют вкусам и предпочтениям потребителей в разных странах. Кроме того, китайские бренды находятся в позиции передовиков в области инноваций в таких отраслях, как технологии, электроника и мода, что также способствует их успеху на международном рынке.

3. Государственная поддержка: Китайская правительство активно поддерживает развитие национальных брендов и поощряет их международную экспансию. Правительственные программы и субсидии помогают компаниям укрепить свою позицию на рынке и преодолеть торговые барьеры в других странах. Более того, правительственное регулирование и контроль качества помогают китайским брендам повысить доверие потребителей и улучшить свою репутацию на международном уровне.

4. Использование интернета и социальных медиа: Китай является мировым лидером в области интернет-технологий и социальных медиа. Китайские бренды активно используют эти платформы для продвижения своих продуктов и услуг на международном рынке. Благодаря широкому использованию мобильных приложений и социальных сетей, китайские бренды могут достичь большего количества потребителей и укрепить свое присутствие за рубежом.

5. Гибкость и адаптация: Китайские компании показывают высокую гибкость и способность адаптироваться к различным рыночным условиям. Они анализируют рынок и потребности потребителей в разных странах и настраивают свои продукты и маркетинговые стратегии соответственно. Китайские бренды также готовы к конкуренции с мировыми брендами и знают, как эффективно использовать свои преимущества для завоевания международного рынка [5].

Итак, ключевые факторы успеха Китая в управлении брендом при международной экспансии включают широкие ресурсы и дешевую рабочую силу, учет культурных аспектов, государственную поддержку, использование интернета и социальных медиа, а также гибкость и адаптацию к рыночным условиям. Эти факторы помогают китайским брендам успешно проникнуть на международные рынки и сделать их бренды признанными и востребованными по всему миру.

Исследование случаев: успешные примеры управления брендом в международной экспансии Китая

При широкой международной экспансии Китая, немаловажную роль в добивании глобальных результатов компаниями играет эффективное управление брендом. Рассмотрение примеров успешных стратегий бренд-менеджмента от китайских предприятий, которым удалось утвердиться на внешних рынках и обеспечить долговременное присутствие, является предметом анализа в этом подразделе [4].

Примером успешного мастерства китайских предприятий в сфере брендинга служит Alibaba Group. Заложенный Джеком Ма в 1999 году фундамент в виде B2B-платформы со временем трансформировался, обретая новые направления, такие как электронная коммерция и cloud computing. Ныне являясь одной из ведущих мировых корпораций, Alibaba заслужила репутацию мощного и легко узнаваемого торгового знака. Критическое значение для успеха Alibaba в деле управления брендом имели стратегические выверенное позиционирование и маркетинговые кампании для формирования имиджа. Компания умело внедряла концепцию «новых промышленников», связывая свою марку с инновациями и возникновением новой экономической системы.

Huawei, начавшая путь в 1987 году как изготовитель телекоммуникационного оборудования, пример успешного бренд-менеджмента на пути международного роста китайских компаний, в настоящее время возглавляет список мировых гигантов в области телекоммуникаций и электроники, став ключевым игроком на глобальном рынке. Основополагающей стратегией в управлении брендом Huawei всегда было стремление к превосходному качеству изделий, инновационному подходу в их разработке и удовлетворению клиентских потребностей. С активным внедрением новшеств и проведением крупномасштабных демонстраций продукции на всемирных экспозициях и форумах, компания смогла зарекомендовать себя как производитель инновационных и высококачественных товаров, что способствовало ей занять уверенные позиции на международных рынках.

Компания Tencent Holdings Limited из Китая представляет собой успешный образец бренд-менеджмента в процессе глобального расширения китайского бизнеса. Созданная в 1998 году, компания Tencent занимает лидирующие позиции в секторе интернет-сервисов и игровой индустрии на международном уровне. Ее продукты и сервисы завоевали популярность во многих странах. Высокая степень успеха бренда Tencent объясняется его стратегией привлекательности для международной аудитории через создание приложений и сервисов, нацеленных на удовлетворение региональных вкусов и потребностей. Активное взаимодействие с партнерами по всему миру способствовало укреплению ее позиций в международном бизнесе [7].

Процветание бренд-менеджмента китайских предприятий в рамках международного расширения можно разъяснить рядом основных элементов. В их число входит стратегическое позиционирование на глобальном рынке с учетом запросов и предпочтений клиентов из разных стран. Следующий аспект – это активация рекламных акций и маркетинговых стратегий для укрепления репутации и привлечения новой аудитории. Также не менее важен акцент на инновационном подходе и высоком качестве продукции, что выводит на передний план и позволяет закрепить надежный и узнаваемый бренд. В общем, успешные случаи из практики

китайских фирм на международной арене подчеркивают значимость стратегического менеджмента и осознанного использования маркетинговых механизмов для создания сильного глобального бренда. Эти компании наглядно иллюстрируют, как инновационность и качество становятся решающими при успешном бренд-менеджменте.

Позиционирование бренда Китая на мировой арене

Китайские марки дебютировали на международной арене в широком форматном спектре. Китай запасён огромным количеством опыта и технических средств, обеспечивая всестороннее производство по всем промышленным направлениям. За прошедшие десятилетия китайская продукция благодаря инициативе и поддержке политики реформ и открытости нашла своё место на мировых рынках. Выделяясь конкурентными преимуществами в разных сферах, включая автомобилестроение, электронику, модную индустрию, строительные материалы и технологии, они показывают мировому сообществу свою инновационность и привлечение.

За прошедшие десятилетия, благодаря широкой гамме успешных брендов, Китай значительно усилил свое влияние на глобальной арене. Электронные гиганты вроде Huawei, Xiaomi и Lenovo завоевали свои позиции на рынке среди производителей техники, в то же время компании, такие как Great Wall Motors и Geely Automobile, утвердились в секторе автомобилестроения. Спортивные марки, включая Li Ning и Anta, также уверенно пробивались на мировой рынок. Совершенствование качества и рост репутации китайских брендов отражают их диверсификацию и стратегическое позиционирование. Промысловое развитие Китая продолжает ускоряться благодаря наличию недорогой и высококвалифицированной рабочей силы, а также конкурентным ценам на продукцию [6].

Для проникновения на мировые рынки китайские фирмы часто прибегают к стратегии демпинга цен, привлекая таким образом потребителей с ограниченными бюджетами. Тем не менее, такая практика может идти в ущерб качеству продуктов в стремлении увеличить прибыль. Пониженные технологии в производстве могут дополнительно негативно отразиться на качестве товаров, снижая их конкурентные позиции. В последнее время китайское правительство предпринимает меры для улучшения качественных характеристик производимых товаров, повышая таким образом доверие к местным брендам в международном контексте. Принятый в 2018 году закон о качестве продукции устанавливает стандарты качества во все производственные отрасли страны, ужесточая контроль за производственными процессами. Благодаря этому изменению, товары из Китая уже не идентифицируются на глобальном рынке исключительно с низким качеством и ценой.

В процессе утверждения на рынке, компаниям Китая ныне предстоит делать акцент на качествен-

ных аспектах своей продукции. В деле представления своего бренда на международном уровне, они прилагают усилия в проекции имиджа корпорации, ставя цель становления авторитетами в области социальной ответственности. В последнее время китайские фирмы усилили поддержку бедствующих зон Африки, положительно повлияв на инфраструктуру через вклады в строительство образовательных учреждений, медицинских факультетов, путей сообщения и водозаборов. Теперешнее восприятие китайских брендов связано с прочной репутацией предложения качественных товаров по разумной стоимости, что служит дополнительным импульсом для закрепления рыночных позиций бренда. В контексте стратегической цели по развитию экологически ориентированной экономики Dongfang Electric International Corporation, китайский индустриальный гигант, значительно внес свой вклад в создание ветровой электростанции Aysha в эфиопской пустыне с начала 2018 года. Проект включает в себя установку с генерацией 120 мегаватт и производством энергии в объеме 467 гигаваатт-часов ежегодно. За счет влияния Китая в Африке построено свыше 6 тысяч километров железнодорожных путей и такое же количество автодорог, более 20 портовых комплексов и свыше 80 значимых энергетических объектов. В дополнение, Китай активно участвует в технической поддержке африканских районов, предлагая бесплатные образовательные программы для повышения квалификации и уровня технической подготовленности местных специалистов. Благодаря плодотворному сотрудничеству с Китаем, в африканском секторе возникло более 130 медицинских учреждений, 45 стадионов для спорта и 170 учебных институций [9].

Значительный вклад в индустриализацию и преобразование экономики африканских государств внесли ряд проектов. «Технологические инновации» приобретают всё большее значение для китайских марок, считая их основой современного экономического развития мира. Технологические новшества позволяют национальным брендам Китая усиливать свои конкурентные позиции. Производитель из Китая активно осуществляет модернизацию, что отмечено в 2022 году расходами на исследования и разработки свыше 3 триллионов юаней, эквивалентных примерно 418,2 миллиардам долларов США. В том же году наблюдался рост на 10,1% вложений китайских марок в технологические инновации по сравнению с прошлым годом, отображая тенденцию усиления технологических инвестиций. При помощи успешного освоения новых технологий китайские предприятия привлекают глобальное внимание клиентов. Настойчивость в инновациях позволяет китайским брендам не только улучшать качество своей продукции, но и поднимать свой имидж, способствуя при этом возрастанию спроса среди потребителей.

Регулярное внедрение инновационных технологий китайскими брендами может заинтересовать и завоевать доверие потребителей по всему миру,

что, в свою очередь, способно повысить рыночные позиции и будет способствовать стабильному экономическому прогрессу Китая.

Рекомендации и заключение: эффективные подходы к управлению брендом в условиях международной экспансии

Эффективное управление брендом в условиях международной экспансии требует разработки стратегического подхода и учета ключевых факторов успеха. Китай, как одна из крупнейших экономик мира, предлагает множество возможностей для бизнесов, но также сопряжен с рядом сложностей. Рассмотрим рекомендации и заключение касательно управления брендом в условиях международной экспансии, основанные на ключевых стратегиях и факторах успеха Китая.

Одной из главных рекомендаций является адаптация бренда к местным культурным и потребительским особенностям. Китай – страна с богатой и уникальной культурой, поэтому международные бренды должны учитывать местные предпочтения и ценности, чтобы эффективно конкурировать на рынке. Анализ рынка и проведение исследований помогут выявить особенности потребительского поведения и разработать соответствующую стратегию. Важным фактором успеха в Китае является присутствие на популярных онлайн-платформах. Китайские потребители активно используют интернет для совершения покупок, поэтому онлайн-присутствие становится неотъемлемой частью бизнес-стратегии. Регистрация на платформах, таких как Alibaba, JD.com и Taobao, помогает не только достичь широкой аудитории, но и установить доверие потребителей к бренду [8].

Необходимо также учесть важность управления репутацией бренда в Китае. Китайская аудитория часто обращается к отзывам и рекомендациям других потребителей, поэтому положительная репутация становится ключевым фактором успешного международного бренда. Активное участие в социальных сетях и мониторинг отзывов помогут управлять репутацией и строить положительное восприятие бренда. Кроме того, необходимо уделить внимание созданию сильной локальной команды. Китайская культура и бизнес-практики могут значительно отличаться от западных, поэтому имеет смысл нанять местных специалистов, которые обладают не только знаниями языка и культуры, но и опытом работы на местном рынке. Это позволяет более глубоко понять потребности и привычки потребителей, а также эффективнее коммуницировать с местными партнерами и властями. И наконец, для успешного управления брендом в условиях международной экспансии в Китае необходимо быть готовым к изменениям и адаптироваться к быстро развивающейся рыночной среде. Китай – динамичная экономика с быстрым темпом изменений, поэтому необходимо постоянно отслеживать и анализировать тренды и изменения в отрасли, чтобы быть впереди конкурентов [10].

В заключение, эффективное управление брендом в условиях международной экспансии в Китае требует разработки стратегий, адаптированных к местным особенностям, активного онлайн-присутствия, управления репутацией, наличия сильной команды и готовности к изменениям. Бренды, которые учитывают эти ключевые факторы успеха, великолепно могут преуспеть на рынке Китая и достичь долговременного успеха в международной экспансии.

Литература

1. Ван Маньжу. Стратегический выбор китайских компаний для участия в многонациональных операциях // Экономика и социум. 2023. № 5–2 (108). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-vybor-kitayskih-kompaniy-dlya-uchastiya-v-mnogonatsionalnyh-operatsiyah> (дата обращения: 19.04.2024).
2. Внешнеэкономическая и торговая практика // Спонсируется Китайской Ассоциацией внешнеэкономического и торгового образования. 2022. № 3. С. 5.
3. Гао, Цзюньвэй. Позиционирование бренда Китая на мировой арене / Цзюньвэй Гао. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2023. – № 52 (499). – С. 110–112. – URL: <https://moluch.ru/archive/499/109718/> (дата обращения: 19.04.2024).
4. Гао Цифэн. Краткий анализ стратегии интернационализации Haier Group [J] // Исследование современных государственных предприятий 2018 – № 12 – С. 85.
5. Лю Чжифан. Исследование стратегии интернационализации Haier [D] // Ляонинский университет, 2013.
6. Лан Лин. Современный маркетинг. Столичный университет экономики и бизнеса, 2005.1.1
7. Тянь Шуйин и Ху Шаовэй. Некоторые мысли о развитии внешней торговли // Экономика обращения Китая. 2000. № 3. С. 55–58
8. Фань Чжэн. Многонациональная деловая практика и управление международным бизнесом // Shanghai Foreign Language Education Press
9. Цзи Баочэн. Курс маркетинга // Опубликовано Китайским университетом Жэньминь. 1995. – 176 с.

10. International Business Daily//2 Министерство внешней торговли и экономического сотрудничества Китайской Народной Республики – 2011. -№ 2. – С. 268–273.

BRAND MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPANSION: KEY STRATEGIES AND SUCCESS FACTORS

Wang Yinghe
HSE University

In the modern world, international expansion is becoming increasingly important for companies seeking international success. Brand management in the context of such expansion plays a key role in shaping and strengthening the company's image on the global market. This article discusses the main brand management strategies for international expansion, as well as highlights the success factors necessary to achieve competitive advantages and sustainable development of the company. It describes the importance of adapting the brand to the cultural characteristics of different markets, as well as the need to build a unified branding strategy that meets the company's global goals. The key aspects of brand management in the context of international expansion are analyzed in detail, taking into account current trends and challenges faced by companies in the global market.

Keywords: brand management, international expansion, strategies, success factors, company development, global market.

References

1. Wang Manzhu. Strategic choice of chinese companies to participate in multinational operations // Economy and Society. 2023. No. 5–2 (108). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskiy-vybor-kitayskih-kompaniy-dlya-uchastiya-v-mnogonatsionalnyh-operatsiyah> (date of access: 04/19/2024).
2. Foreign economic and trade practice // Sponsored by the Chinese Association of Foreign Economic and Trade Education. 2022. № 3. S.5.
3. Gao, Junwei. Positioning the Chinese brand on the world stage / Junwei Gao. – Text: direct // Young scientist. – 2023. – No. 52 (499). – P. 110–112. – URL: <https://moluch.ru/archive/499/109718/> (date of access: 04/19/2024).
4. Gao Jifeng. Brief analysis of the internationalization strategy of Haier Group [J] // Research of modern state-owned enterprises 2018 – No. 12 – P. 85
5. Liu Zhifang. Research on the internationalization strategy of Haier [D] // Liaoning University, 2013.
6. Lan Lin. Modern marketing. Capital University of Economics and Business, 2005.1.1
7. Tian Shuying and Hu Shaowei. Some thoughts on the development of foreign trade // Economics of Circulation of China. 2000. No. 3. P. 55–58
8. Fan Zheng. Multinational business practice and international business management // Shanghai Foreign Language Education Press
9. Ji Baocheng. Marketing course // Published by Renmin University of China. 1995. – 176 p.
10. International Business Daily//2 Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation of the People's Republic of China – 2011. – No. 2. – P. 268–273.

Трегуб Андрей Владимирович,

к.ф.-м.н. Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: atregub@fa.ru

Ермолаева Анна Викторовна,

магистр Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: 233121@fa.ru

Целью работы является оценка финансово-экономического состояния компании ПАО «ПИК СЗ», а именно расчёт таких показателей, как финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности, деловой активности, оборачиваемости и фондоотдачи.

В процессе проведения анализа были использованы данные компании из открытых источников, опубликованные в системе «СПАРК», а также на информационных порталах компании. В результате анализа проведена оценка финансовых показателей компании, а также проведено сравнение значений со среднеотраслевыми данными и сделаны выводы об инвестиционной привлекательности компании. В рамках проведения анализа была описана структура активов и обязательств ПАО «ПИК СЗ», учтён факт приобретения долей в ассоциированной компании в 2021 году, что является крупной инвестицией, влияющей на краткосрочную финансовую устойчивость. Сумма активов компании за исследуемый период снизилась на 2%, однако компания эффективно использует свои ресурсы, на это указывают значения показателей рентабельности, ликвидности, оборачиваемости, которые превышают среднеотраслевую норму и подтверждают лидирующую лидерскую позицию среди застройщиков. Компания ПАО «ПИК СЗ» обладает отличной финансовой устойчивостью и с точки зрения финансового состояния является инвестиционно привлекательной.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность, оборачиваемость, фондоотдача, инвестиционная привлекательность.

Введение

ПАО «ПИК-специализированный застройщик»¹ (далее – ПАО «ПИК СЗ») – ведущий российский публичный девелопер масштабных жилых проектов в Москве, Московской области и ещё 12 регионах России².

ПАО «ПИК СЗ» включено в перечень системообразующих организаций российской экономики (Решение Правительства РФ от 25.12.2008, 05.02.2015). Общий объем поступлений денежных средств за 12 месяцев 2021 года увеличился на 39% – до 516 млрд рублей³.

В 2021 году ПИК продолжил демонстрировать стабильный рост всех бизнес-показателей. Компания вывела в продажу 22 новых проекта и 152 новых корпуса, а также ввела в эксплуатацию более 3 млн м жилья. Объем реализации недвижимости увеличился на 33% – до 451 млрд рублей с 341 млрд рублей в 2020 году. Компания объявила о масштабной экспансии на Дальнем Востоке и представила первые проекты в Южно-Сахалинске и Владивостоке. Компания успешно провела SPO в 2021 году и привлекла более 500 млн долларов, что стало крупнейшей сделкой в отрасли за более чем 10 лет. По результатам оценки Brand Finance, стоимость бренда ПИК достигла 89 млрд рублей⁴.

Структура активов и обязательств

Для проведения финансово-экономического анализа были использованы данные финансовых отчетов ПАО «ПИК СЗ», составленных по российским стандартам бухгалтерского учёта за 2017–2021 годы. Анализ компании проводился посредством расчёта стоимости чистых активов, показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности (оборачиваемости) (рис. 1).

В период с 2019 по 2021 год абсолютная величина долгосрочных обязательств уменьшилась, а сумма активов выросла за счёт увеличения абсолютной величины внеоборотных активов и в том

¹ Группа Компаний «ПИК» сменила официальное название на ПАО «ПИК – Специализированный Застройщик» в 2021 году.

² Официальный сайт Газпромбанк Инвестиции. Обзоры компаний. Группа компаний ПИК: деятельность, финансовая информация, прогнозы и графики. Обзор от 08 июля 2022 года. Электронный ресурс. – URL: cick.ru/348bCZ (Дата обращения: 06.04.2023).

³ Оборот ПИК увеличился на 39% за год. – URL: <https://cre.ru/news/85570> (дата обращения: 03.04.2023). – Текст: электронный.

⁴ Материалы официального сайта ПАО «ПИК – Специализированный Застройщик». – URL: <https://pik-group.ru/about/news-and-reports/news/46746> (дата обращения: 03.04.2023). – Текст: электронный.

числе увеличения их доли в валюте баланса, поскольку в 2021 году компания инвестировала денежные средства в покупку двух ассоциированных компаний и совместного предприятия.



Рис. 1. Структура активов и обязательств компании ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 года в млн рублей.

Источник: составлено авторами.

Финансовая устойчивость

Следующий этап оценки финансового состояния – проведение анализа финансовой устойчивости. Результаты расчёта представлены в табл. 1.

Коэффициент автономии. Оптимальное значение колеблется от 0,3 до 0,7, однако среднеотраслевые показатели ниже – на уровне 0,01. По результатам на конец 2021 года показатель ПАО «ПИК СЗ» в 56,37 раз превышает среднеотраслевое, вместе с тем прослеживается положительный тренд, обусловленный увеличением нераспределённой прибыли (в 3,22 раза) и резервного капитала (в 2,88 раз) относительно величины 1 кв. 2017 года.

Таблица 1. Оценка финансовой устойчивости компании ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 годы.

Показатель	Годы					Среднеотраслевое
	2017	2018	2019	2020	2021	значение
Коэффициент автономии	0,30	0,26	0,25	0,34	0,56	0,09–0,013
темпы прироста (цепной), %	–11	–11	–6	39	64	
темпы прироста (базисный), %	–11	–20	–25	4	70	
Коэффициент финансового левериджа	2,37	2,80	3,04	1,90	0,77	2,54–3,52
темпы прироста (цепной), %	18	18	9	–37	–59	
темпы прироста (базисный), %	18	38	51	–6	–62	
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	–0,14	–0,14	–0,73	–0,60	0,19	0,06–0,07
темпы прироста (цепной), %	–402	1	–406	17	131	
темпы прироста (базисный), %	–402	–406	–1648	–1379	–91	
Коэффициент покрытия инвестиций	0,61	0,54	0,55	0,78	0,77	0,13–0,21
темпы прироста (цепной), %	–20	–11	2	43	–1	
темпы прироста (базисный), %	–20	–29	–28	3	2	
Коэффициент мобильности имущества	0,62	0,64	0,44	0,41	0,54	0,2–0,5
темпы прироста (цепной), %	–12	5	–32	–6	31	
темпы прироста (базисный), %	–12	–8	–38	–42	–23	
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,29	0,36	0,17	0,16	0,32	0,1–0,2
темпы прироста (цепной), %	–20	22	–54	–2	97	
темпы прироста (базисный), %	–20	–2	–55	–56	–13	
Коэффициент обеспеченности запасов	1,44	1,14	–0,08	1,12	2,41	0,23–0,27
темпы прироста (цепной), %	–53	–21	–107	1500	115	
темпы прироста (базисный), %	–53	–63	–103	–64	–22	

Источник: составлено авторами.

Коэффициент финансового левериджа. В среднем по отрасли оно варьируется от 3,5 до 2,5, а за последние 5 лет наблюдается тренд на снижение, который также присутствует и у исследуемой компании. В 2021 году доля собственного капитала превышала долю заёмного, по причине сокращения долгосрочных заёмных средств на 40%, прочих долгосрочных обязательств на 97,6%, кредиторской задолженности на 37,5% и доходов будущих периодов на 94,6%.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами. В течение 4 лет из 5 доля заёмного капитала в эти периоды в два и более раза превышала величину собственного. Таким образом, причиной неспособности обеспечения текущей деятельности за счёт собственных оборотных средств компании стало превышение доли внеоборотных активов над долей собственного капитала в отношении к сумме валюты баланса. Однако, в 2021 году ситуация пришла в норму, поскольку сумма внеоборотных активов уменьшилась на 17%, а объём нераспределённой прибыли увеличился на 296% по сравнению с 2020 годом.

Коэффициент покрытия инвестиций. Оптимальное значение колеблется от 0,7 до 0,9, однако, с учётом отраслевой специфики у девелоперов за 2017–2021 годы значение коэффициента варьировалось от 0,13 до 0,21. У ПАО «ПИК СЗ» коэффициент покрытия инвестиций увеличивается последние 5 лет, вместе с тем доля долгосрочных обязательств становится меньше, следовательно, заёмный капитал компании используется в оптимальном количестве, а рост коэффициента обусловлен увеличением нераспределённой прибыли.

Коэффициент мобильности имущества. Оптимальное значение коэффициента среди застройщиков находится в диапазоне от 0,2 до 0,5. По результатам расчётов за 2017–2021 годы отношение оборотных активов к валюте баланса было в пределах оптимальных значений или незначительно превышало их. Компания имеет достаточное количество средств для погашения задолженности, поскольку в структуре активов преобладают оборотные активы.

Коэффициент мобильности оборотных средств. Как правило значение должно быть в пределах от 0,1 до 0,2. За анализируемый период коэффициент мобильности был часто выше рекомендуемых норм, компания способна погашать краткосрочную задолженность в срок.

Оптимальное значение коэффициента обеспеченности запасов лежит в промежутке от 0,6 до 0,8, то есть компания может закупить от 60 до 80% за счёт собственных средств. В связи с отраслевой спецификой средний уровень обеспеченностью запасами среди строительных компаний от 0,23 до 0,27, однако показатели ПАО «ПИК СЗ» в разы выше. Компания имеет достаточное количество собственных источников финансирования для обеспечения текущих запасов.

По результатам анализа финансовой устойчивости компания ПАО «ПИК СЗ» имеет оптимальное для отрасли строительство соотношение заёмного и собственного капитала, а также структуру активов, способную обеспечить погашение задолженности в срок.

Проведём анализ ликвидности ПАО «ПИК СЗ». Ликвидность рассчитывается для оценки финансового состояния компании и ее способности управлять рисками.

Ликвидность

В таблице 2 представлены результаты оценки ликвидности анализируемой компании. Коэффициент текущей ликвидности отражает способность компании погасить краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Оптимальное значение примерно равно 1, а среднеотраслевой показатель среди застройщиков немного выше. В структуре активов ПАО «ПИК СЗ» преобладают оборотные активы, на это указывает повышенный коэффициент мобильности имущества, кроме того, происходит уменьшение краткосрочных обязательств за счёт погашения доходов будущих периодов за счёт снижения продаж в краткосрочном периоде.

Таблица 2. Оценка ликвидности компании ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 годы

Показатель	Годы					Среднеотраслевые
	2017	2018	2019	2020	2021	
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,57	1,40	0,96	1,88	2,37	1,09–1,15
темп прироста (цепной), %	–45	–11	–31	95	26	
темп прироста (базисный), %	–45	–52	–67	–35	–18	
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,16	1,04	0,49	1,09	1,80	0,96–0,98
темп прироста (цепной), %	–48	–10	–53	124	65	
темп прироста (базисный), %	–48	–54	–78	–52	–20	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,46	0,50	0,16	0,31	0,76	0,06–0,08
темп прироста (цепной), %	–56	8	–68	91	148	
темп прироста (базисный), %	–56	–53	–85	–71	–29	

Источник: составлено авторами.

Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности – это финансовый показатель, который измеряет способность компании быстро погасить свои краткосрочные обязательства при помощи наиболее ликвидных активов, таких как касса, банковские счета, краткосрочные вложения и т.д. Среднеотраслевые значения близки к оптимальным (1–1,5), однако у ПАО «ПИК СЗ» за 2021 год быстрая ликвидность была почти в 2 раза выше, чем за предыдущие периоды, а в 2019 году в два раза ниже нормы, поскольку в 2019 году было принято решение о продаже 17 компаний, оказывающих услуги в сфере ЖКХ, которые были приобретены с целью перепродажи. Часть стоимости этих компаний была погашена путём зачёта дебиторской задолженности, возникшей в результате продажи группой части приобретаемых в 2017 году компаний¹.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, насколько хорошо компания может погасить свои краткосрочные обязательства с использованием наиболее ликвидных активов, таких как денежные средства и их эквиваленты. Оптимальным считается коэффициент на уровне 0,5, однако среди застройщиков распространены более низкие значения, это связано со значительными инвестициями в проекты, которые могут продолжаться на протяжении нескольких месяцев или даже лет, следовательно, часть денежных средств, которые

могут использоваться для выплаты краткосрочных обязательств, может быть заблокирована в активах, которые не являются наиболее ликвидными. Абсолютная ликвидность, как и большинство описанных показателей ПАО «ПИК СЗ» выше среднеотраслевых значений и близка к оптимальным.

По результатам анализа ликвидности можно сделать вывод о способности компании погасить краткосрочные обязательства за короткий срок за счёт оборотных активов.

Рентабельность

В таблице 3 представлены результаты оценки рентабельности компании ПАО «ПИК СЗ». Анализ позволяет оценить, насколько эффективно компания использует свои ресурсы для создания прибыли. Рентабельность продаж по прибыли от продаж показывает, какую прибыль компания получила на каждый рубль выручки. Рентабельность продаж по прибыли до выплаты процентов и налога (EBIT) позволяет оценить, какую часть выручки компания превращает в операционную прибыль до учета процентов и налогов. Рентабельность продаж по чистой прибыли отражает, заработок на каждом рубле выручки после учета всех расходов, включая налоги. Зачастую недвижимость – это долго реализуемый актив, поэтому среднее значение показателя по отрасли ниже оптимальных.

Таблица 3. Оценка рентабельности компании ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 годы, %

Показатель	Год					Среднеотраслевые
	2017	2018	2019	2020	2021	
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	21	27	30	43	34	2,8–3,2
темп прироста (цепной)	–40	31	12	41	–20	
темп прироста (базисный) ¹	–53	–39	–32	–4	–23	
Рентабельность продаж по EBIT	57	111	36	128	332	2–2,4
темп прироста (цепной)	–19	97	–68	260	160	
темп прироста (базисный)	–34	29	–59	48	285	
Рентабельность продаж по чистой прибыли	12	60	1	103	292	1,3–1,6
темп прироста (цепной)	–42	382	–98	8174	183	
темп прироста (базисный)	–67	61	–97	177	685	
Рентабельность собственного капитала (ROE)	5	26	1	40	82	50,7–35,5
темп прироста (цепной)	–18	480	–98	6481	103	
темп прироста (базисный)	–29	312	–90	535	1192	
Рентабельность активов (ROA)	1	6	0	14	41	
темп прироста (цепной)	–20	366	–98	9221	199	
темп прироста (базисный)	–35	204	–93	577	1921	
Рентабельность инвестированного капитала (ROIC)	5	9	3	15	34	Нет данных
темп прироста (цепной)	18	88	–62	326	132	
темп прироста (базисный)	36	156	–3	311	854	

Источник: составлено авторами.

¹ Консолидированная отчётность ПАО «ПИК СЗ» за 2020 год. С. 20–22. Электронный ресурс. URL: clck.ru/348eY9 (Дата обращения: 3 апреля 2023 г.)

Поскольку ПАО «ПИК СЗ» является лидером среди девелоперов и обладает высоким доверием покупателей, прибыль компании стабильно увеличивается с момента основания компа-

нии¹. Однако во 2 квартале 2017 года рентабельность продаж по прибыли от продаж достигала 45%, поэтому темпы прироста в таблице 2.5 имеют отрицательную динамику. Повышение рентабельности по EBIT связано с погашением обязательств и ростом EBIT. Показатель в 150 раз превышает среднеотраслевые нормы и подтверждает лидерство компании среди застройщиков.

Рентабельность собственного капитала (ROE) позволяет оценить, количество прибыли, которое компания генерирует на каждый вложенный рубль собственного капитала. Несмотря на отрицательную тенденцию показателя в отрасли девелопмента, ПАО «ПИК СЗ» последние три года увеличивает величину собственного капитала медленнее темпов прироста чистой прибыли, поэтому значение ROE увеличивается.

Рентабельность активов (ROA) – это показатель, который позволяет оценить, какая прибыль генерируется компанией на каждый вложенный рубль в активы. В 2019 году чистая прибыль была ниже величины активов, что привело к нулевой

рентабельности активов, однако в 2021 году показатель вырос до 41% из-за снижения величины активов на балансе компании и получению повышенной прибыли от реализации недвижимости по низким ставкам ипотечного кредитования в пост-ковидный период.

Рентабельность инвестированного капитала (ROIC) позволяет инвесторам и менеджменту оценить, насколько компания генерирует прибыль на каждый вложенный рубль капитала. Аналогично с предыдущими показателями наблюдается положительная динамика, начиная с 2019 года.

Деловая активность

В таблице 4 представлены результаты оценки деловой активности компании ПАО «ПИК СЗ». Оборачиваемость оборотных активов это – период, за который происходит полный оборот оборотных активов. Показатель отражает частоту использования среднегодового остатка оборотных активов и эффективность управления ими.

Таблица 4. Оценка деловой активности компании ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 годы

Показатель, дни	Год					Среднеотраслевые
	2017	2018	2019	2020	2021	
Оборачиваемость оборотных средств, дни	526,59	557,76	338,07	309,77	322,16	
темп прироста (цепной), %	–30	–38	–52	–52	2	
темп прироста (базисный), % ²	–53	–50	–70	–72	–71	
Оборачиваемость запасов, дни	32,82	29,33	22,38	32,64	46,30	18–22
темп прироста (цепной), %	70%	41%	51%	97%	33	
темп прироста (базисный), %	153%	126%	73%	152%	257	
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	236,08	216,76	112,70	140,07	144,47	93–104
темп прироста (цепной), %	–17%	–26%	–54%	–53%	1	
темп прироста (базисный), %	–41%	–46%	–72%	–65%	–64	
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	208,40	326,42	243,51	131,38	77,52	
темп прироста (цепной), %	–7%	–38%	–41%	–58%	–9%	
темп прироста (базисный), %	–26%	15%	–14%	–54%	–73%	
Оборачиваемость активов, дни	845,20	873,09	761,36	675,78	641,68	186–220
темп прироста (цепной), %	–28%	–36%	–41%	–48%	–14%	
темп прироста (базисный), %	–49%	–47%	–54%	–59%	–61%	
Оборачиваемость собственного капитала, дни	247,49	205,52	183,18	230,28	320,94	
темп прироста (цепной), %	–29%	–33%	–45%	–47%	6%	
темп прироста (базисный), %	–53%	–61%	–65%	–56%	–39%	
Фондоотдача	64,39	56,83	68,87	56,53	49,20	25,34–19,57
темп прироста (цепной), %	37	–12	21	–18	–13	
темп прироста (базисный), %	92	70	106	69	47	

Источник: составлено авторами.

Оборотные активы сократились на 33 млрд рублей в 4 квартале 2021 относительно 1 квартала 2017, а выручка изменилась незначительно,

¹ Материалы официального сайта ПАО «ПИК–Специализированный Застройщик» – URL: <https://pik-group.ru/> (дата обращения: 03.04.2023). – Текст: электронный.

впоследствии период оборота сократился на 131 день.

Оборачиваемость запасов позволяет оценить эффективность управления запасами компании и определить, насколько быстро компания может реализовать свои запасы. Высокий показатель говорит об эффективном управлении запасами, что

повышает финансовую устойчивость и прибыльность компании.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей указывают на скорость погашения компании своих задолженностей и на скорость мобилизации средств, выданных сторонним лицам.

Оборачиваемость активов в днях – это показатель, который характеризует количество дней, которое компания может обеспечить свою деятельность за счёт имеющихся активов. Снижение связано с уменьшением валюты баланса при практически неизменном уровне выручки в сравнении с началом 2017 года.

Оборачиваемость собственного капитала отражает скорость использования собственного капитала, увеличение произошло из-за роста собственного капитала.

Фондоотдача – это показатель, который отражает доходность основных фондов за определенный период времени. Фондоотдача основных средств ПАО «ПИК СЗ» превышает среднеотраслевые нормы примерно в 3 раза, следовательно, компания имеет доходность основных фондов большую, чем у конкурентов.

На рисунке 2 проиллюстрирована динамика показателей оборачиваемости. Наиболее долгий срок оборота у активов, а самый быстрый у запасов. Срок оборота циклически снижается к концу года, а наиболее долгий оборот по всем статьям зафиксирован в 2019 году, в котором также наблюдается снижение всех рассчитанных ранее показателей.

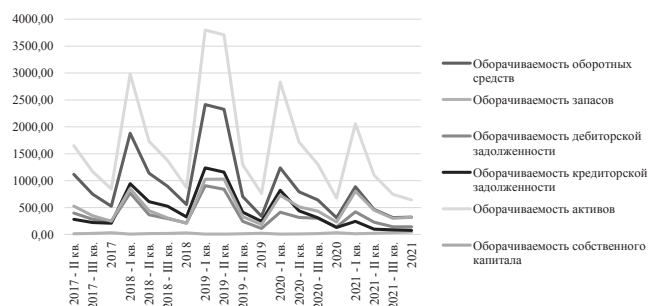


Рис. 2. Динамика показателей деловой активности компании ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 годы, в днях

Источник: составлено авторами.

Таким образом, сумма активов компании за исследуемый период снизилась на 2%, однако компания эффективно использует свои ресурсы, на это указывают значения показателей рентабельности, ликвидности, оборачиваемости, которые превышают среднеотраслевую норму и подтверждают лидирующую лидерскую позицию среди застройщиков. Компания ПАО «ПИК СЗ» обладает отличной финансовой устойчивостью и с точки зрения финансового состояния является инвестиционно привлекательной.

Литература

1. Консолидированная отчетность ПАО «ПИК СЗ» за 2017–2021 гг. год. – URL: clck.ru/348f2M (дата обращения: 03.04.2023). – Текст: электронный.

2. Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы: учебник для вузов / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2023. – 354 с.
3. Парников А.Н. Инвестиционная политика отечественных корпораций в современных условиях: основные направления / А.Н. Парников // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2020. – № 2. – С. 15–19.
4. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков организации./ Е.М. Сорокина.// Моделирование финансовых потоков. – 2004. – № 17. – С. 6–14.
5. Трегуб А.В. Влияние дивидендной политики компании на её стоимость (на примере ГМК норильский никель) // Самоуправление. – 2021. – № 4 – С. 682–686.
6. Трегуб А. В., Соловова Л.А. Инвестиционный портфель как эффективный инструмент управления личными финансовыми инвестициями. // Финансовые рынки и банки. – 2023. – № 4 – С. 96–101.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SITUATION OF THE COMPANY PJSC “PIK SZ”

Tregub A.V., Ermolaeva A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The purpose of the work is to assess the financial and economic condition of the company PJSC PIK SZ, namely to calculate such indicators as financial stability, liquidity, profitability, business activity, turnover and capital productivity.

During the analysis, company data from open sources published in the SPARK system, as well as on the company's information portals, were used. As a result of the analysis, the company's financial performance was assessed, the values were compared with industry average data, and conclusions were drawn about the company's investment attractiveness. As part of the analysis, the structure of assets and liabilities of PJSC PIK SZ was described, and the fact of acquiring shares in an associated company in 2021 was taken into account, which is a major investment that affects short-term financial stability. The total assets of the company during the period under study decreased by 2%, however, the company effectively uses its resources, as indicated by the values of profitability, liquidity, and turnover indicators, which exceed the industry average and confirm its leading leadership position among developers. The company PJSC “PIK SZ” has excellent financial stability and, from the point of view of its financial condition, is attractive for investment.

Keywords: financial analysis, financial stability, liquidity, profitability, turnover, capital productivity, investment attractiveness.

References

1. Consolidated statements of PJSC PIK SZ for 2017–2021. year. – URL: clck.ru/348f2M (date of access: 04/03/2023). – Text: electronic.
2. Leontiev V.E. Corporate finance: a textbook for universities / V.E. Leontiev, V.V. Bocharov, N.P. Radkovskaya. – 3rd ed., revised. and additional – Moscow: Yurayt, 2023. – 354 p.
3. Parnikov A.N. Investment policy of domestic corporations in modern conditions: main directions / A.N. Parnikov // Innovative economics: information, analytics, forecasts. – 2020. – No. 2. – P. 15–19.
4. Sorokina E.M. Analysis of the organization's cash flows./ E.M. Sorokina.//Modeling of financial flows. – 2004. – No. 17. – P. 6–14.
5. Tregub A.V. The influence of a company's dividend policy on its value (using the example of MMC Norilsk Nickel) // Self-government. – 2021. – No. 4 – P. 682–686.
6. Tregub A. V., Solovova L.A. Investment portfolio as an effective tool for managing personal financial investments. // Financial markets and banks. – 2023. – No. 4 – P. 96–101.

Зубкова Светлана Валерьевна,

к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник Института финансовых исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: zubkovasv@inbox.ru

Маркунин Арсений Алексеевич,

студент, стажер-исследователь Института финансовых исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: markunin-ar@mail.ru

Чванов Богдан Александрович,

студент, стажер-исследователь Института финансовых исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: bogdan.chvanov.03@inbox.ru

Предмет/тема. Статья посвящена явлению цифровой трансформации и связанным с этим процессом образованием банкоцентричных и небанкоцентричных экосистем, а именно рискам, которые влекут за собой протекающие изменения в финансовом секторе. **Цели/задачи.** Цифровая трансформация стала приоритетом для банков, стремящихся к конкурентоспособности и удовлетворению потребностей клиентов, но она несет новые риски и вызовы. Исследование Европейского Центрального Банка выявило ключевые проблемы в стратегиях цифровой трансформации банков, такие как недостаточный анализ конкурентной среды и разрозненная документация стратегий. Риски развития экосистем и углубления цифровой трансформации требуют тщательного управления и регулирования для обеспечения стабильности и конкурентоспособности финансовой системы.

Вывод. В ходе исследования было выявлено, что банкоцентричные экосистемы и их развитие влекут за собой проявление новых рисков, которые дестабилизируют финансовый сектор. В связи с этим, со стороны государства должны быть приняты конкретные меры регулирования, координированные с мировыми тенденциями в сфере управления риск-профилем.

Ключевые слова: цифровая трансформация, банкоцентричные экосистемы, система толерантности к рискам (RTF).

Цифровая трансформация стала ключевым приоритетом для многих банков, стремящихся оставаться конкурентоспособными и удовлетворять меняющиеся требования клиентов. Однако внедрение новых технологий, которые коренным образом меняют бизнес-модели и операции банков, влечет за собой новые риски и вызовы, требующие тщательного управления для обеспечения устойчивости как бизнес-моделей, так и операций. В 2022 году Европейский Центральный Банк провел исследование среди пяти крупнейших банков, являющихся ключевыми игроками в своих странах. Были выявлены направления, которые требуют повышения внимания и надзора со стороны регулятора. ЕЦБ выделил следующие проблемы [2].

1. Стратегия, лежащая в основе. Все проверенные учреждения признали важность проведения анализа меняющейся конкурентной среды и ситуации с клиентами. Однако многие из них не придерживались передовой практики проведения всестороннего анализа при запуске стратегии цифровой трансформации и ее последующем систематическом обновлении. Вместо этого анализ был разрозненным, сосредоточенным на подгруппе конкурентов и основанным на внешних данных, оценки которых не были должным образом оспорены до их включения в стратегические планы.

2. Процесс разработки стратегии. Инспекционные группы отметили различия в подходах к документированию стратегий цифровой трансформации. У некоторых банков, проводящих радикальные организационные изменения, были отдельные планы трансформации, в которых подробно описывались все ключевые цифровые инициативы, но не было стратегии как таковой. Другие банки, создающие цифровые дочерние компании, как правило, разрабатывали для них отдельные стратегии. Там, где стратегические цели и планы действий были четко определены, они также лучше передавались по всей организации, улучшая согласованность и координацию. Чем лучше банки планируют ресурсы и зависимости от проекта, тем в большей степени они снижают риск задержек или перерасхода бюджетных средств.

3. Реализация стратегии. Большинство банков применяют гибкое управление проектами в своих проектах цифровой трансформации, иногда в сочетании с другими методологиями (например, водопадными или гибридными). Если банки одновременно используют разные методологии, их надзор за проектами может стать разрозненным и непоследовательным. Это может затруднить выявление узких мест в ресурсах и их способность выполнять предсказуемую и высококачественную разработку программного обеспечения и миграцию.

4. Бюджетирование и финансовое планирование. Хотя банки смогли обосновать свою прогнозируемую экономию средств по каждой инициативе, большинство из них заранее не оценили потенциальные выгоды, например, то, как завершение одной инициативы может повысить ценность другой. Слишком часто финансовые отделы строили свои прогнозы на основе наиболее позитивного результата, предполагая, что все этапы реализации всех инициатив будут выполнены вовремя и в рамках бюджета.

5. Мониторинг. Банки испытывали трудности с мониторингом финансовых последствий инициатив, им не хватало специальных финансовых показателей для оценки их прогресса и влияния на прибыли и убытки, а также не удавалось эффективно расставлять приоритеты и управлять ими.

В целом, важно, чтобы организационные изменения подкреплялись эффективным внутренним управлением. Некоторые банки уже продемонстрировали значительный прогресс в своей цифровой трансформации, но другие столкнулись с задержками или не смогли мобилизовать средства, необходимые для достижения своих целей. В дальнейшем банковский надзор ЕЦБ продолжит уделять особое внимание цифровой трансформации, сочетая специальные проверки на местах с целенаправленными анализами конкретных аспектов стратегий цифровой трансформации банков и использования инновационных технологий.

В связи с выявленными рисками, которые влечёт за собой цифровая трансформация, в 2023 году европейский банковский надзор внедрил новую систему обеспечения толерантности к рискам (RTF), чтобы лучше сфокусировать свою работу на стратегических приоритетах и ключевых уязвимостях. Новая система играет центральную роль в переходе к более ориентированной на риски культуре надзора, которая позволяет надзорным органам адаптировать свою деятельность к индивидуальной ситуации в банке, который они контролируют, вместо применения универсального подхода.

RTF разработан, в частности, для того, чтобы способствовать преобразованию приоритетов надзорного органа в стратегическое планирование и повседневный надзор. С этой целью RTF объединяет рекомендации Наблюдательного совета по приоритетным рискам и уязвимостям, поступающие сверху вниз, с оценками значимости для каждого отдельного банка. Оценка по принципу «снизу вверх» является важным дополнением, поскольку некоторые банки могут сталкиваться с очень специфическими проблемами, которые влияют на уровень толерантности органов надзора к различным рискам и, следовательно, на направленность надзора. В рамках этой системы надзорные органы получают возможность в полной мере использовать гибкость, заложенную в наборе инструментов надзора, чтобы сосредоточиться на наиболее важных задачах. Это означает, что органы надзора могут активизировать свои усилия в тех областях, где это может быть наиболее эффективным, и уделять меньшее внимание областям, которые могут быть

не столь актуальны для конкретных обстоятельств банка.

Цифровая трансформация предполагает расширение бизнес-процессов компаний, а зачастую приводит к созданию экосистем, которые получили широкое распространение в зарубежной практике и России. Риски экосистем являются отдельным предметом рассмотрения, и более того, их стоит подразделять на риски банкоцентричных экосистем, в основе которых находятся банки и банковские услуги, и небанкоцентричных экосистем.

При создании банкоцентричных экосистем проявляются дополнительные риски, меняется риск-профиль компании. К таким характерным рискам можно отнести [3].

1. Риск монополизации с учетом обширных возможностей и ресурсов закрытых моделей экосистем.

2. Риск образования имобилизованных активов. На эту проблему неоднократно обращал внимание Банк России, справедливо отмечая риски размещения средств клиентов в собственные неработающие или сомнительно работающие активы [4].

3. Риск вынужденной поддержки в случае снижения финансовой устойчивости одной из компаний, входящих в экосистему.

4. Риск снижения лояльности и оттока клиентов банка из-за отличающегося качества оказания финансовых и нефинансовых услуг в одной экосистеме.

5. Риск недополучения прибыли из-за большого количества нерентабельных сервисов в экосистеме.

6. Риск утечки конфиденциальности при использовании данных о клиентах в одной экосистеме разными участниками.

Есть две причины, которые усложняют рассмотрение вопросов государственной политики в случае крупных компаний в сфере финансов. Во-первых, в силу особенностей их бизнес-моделей деятельность крупных технологических компаний в сфере финансов может потребовать проведения политики в области конкуренции и соблюдения правил конфиденциальности данных в дополнение к финансовому регулированию. Во-вторых, любые применяемые меры политики должны учитывать конечные цели обеспечения благосостояния, а не ограничиваться только заявленной политикой цели. Для крупных технологических компаний взаимосвязь между общими инструментами политики и достигаемыми в результате результатами в области благосостояния особенно сложна. Например, традиционное финансовое регулирование может противоречить целям политики в области конкуренции и регулирования конфиденциальности данных, и наоборот.

В конечном счете, это приводит к новым и сложным компромиссам в государственной политике между финансовой стабильностью и целостностью рынка, эффективностью и конкуренцией, конфиденциальностью данных и защитой прав потребителей. Поиск компромисса между финансовой стабильностью и конкуренцией не является чем-то новым для

регулирующих органов. Традиционно существует две точки зрения, оценивающие эту взаимосвязь. Во-первых, регулирующие органы исходили из негативной взаимосвязи между конкуренцией и финансовой стабильностью: усиление конкуренции снижает прибыль банков и общую стоимость франшизы и, следовательно, может быть неоптимальным с точки зрения финансовой стабильности. Совсем недавно появилась новая школа мысли, которая рассматривает позитивной взаимосвязь между финансовой стабильностью и конкуренцией. По мере того, как в финансовом секторе усиливается выход на рынок, рыночная власть компаний снижается, что способствует инновациям и эффективности [1].

Появление крупных технологических компаний в сфере финансов может изменить эти отношения из-за важности обратной связи между сетями передачи данных и активностью [5]. Крупные технологические компании, обладающие рыночной властью в своем основном бизнесе, могут также внедрить ее в сферу финансовых услуг, которые они предоставляют. В этом случае, несмотря на увеличение числа участников рынка финансовых услуг, концентрация и рыночная власть также возрастают. Когда крупные технологические платформы становятся основным каналом сбыта для своих конкурентов, контроль над рынком может привести к конфликту интересов и возможности злоупотребления доминирующим положением на рынке. В некоторых юрисдикциях регулирующие органы уже осознали эту проблему. В Индии, например, основным платформам электронной коммерции запрещено продавать товары, поставляемые аффилированными компаниями, на своих веб-сайтах, включая финансовые продукты – во избежание потенциального конфликта интересов.

Характер деятельности крупных технологических компаний в сфере финансов ставит их в поле зрения нескольких регулирующих органов, включая центральные банки, антимонопольные органы и органы по защите данных. Это приводит к сложному сочетанию отраслевого и межстранового регулирования. В разных юрисдикциях применяются разные подходы к регулированию крупных технологических компаний. Некоторые из них рассматривали возможность внесения изменений в существующие правила, которые влияют на деятельность в сфере высоких технологий. Обычно это положения, направленные на улучшение обмена данными, или положения, обеспечивающие операционную устойчивость компаний, которые полагаются на крупные технологии. В других юрисдикциях введены правила, специально разработанные для крупных технологических компаний. К ним относятся политика в области конкуренции, которая предотвращает доминирование на рынке или злоупотребление рыночной властью.

Литература

1. Калабухова А.А. Риски, возникающие при создании экосистем на основе банковской бизнес-

системы и способы их минимизации // Вестник евразийской науки. 2022. № 6. Том 14. – URL: <https://esj.today/PDF/17ECVN622.pdf>

2. Supervisors' risk tolerance: focusing on what matters most // European Central Bank. Supervision letter, 16 august 2023. – URL: https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230816_3.en.html
3. Digital transformation requires strong governance and steering // European Central Bank. Supervision letter, 17 May 2023. – URL: https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230517_3.en.html
4. Banks' digital transformation: where do we stand? // European Central Bank. Supervision letter, 15 February 2023. – https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230215_2.en.html
5. Big techs in finance // BIS Working Papers No WP1129. – URL: <https://www.bis.org/publ/work1129.pdf>

THE RISKS OF DIGITAL TRANSFORMATION AND BANK-CENTRIC ECOSYSTEMS¹

Zubkova S.V., Markunin A.A., Chvanov B.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Subject/Topic. The article is devoted to the phenomenon of digital transformation and the associated formation of bank-centric and non-bank-centric ecosystems, namely the risks that the ongoing changes in the financial sector entail. *Goals/objectives.* Digital transformation has become a priority for banks seeking competitiveness and customer satisfaction, but it brings new risks and challenges. A European Central Bank study identified key challenges in banks' digital transformation strategies, such as insufficient analysis of the competitive landscape and fragmented documentation of strategies. The risks of developing ecosystems and deepening digital transformation require careful governance and regulation to ensure the stability and competitiveness of the financial system.

Conclusion. The study revealed that bank-centric ecosystems and their development entail the manifestation of new risks that destabilize the financial sector. In this regard, specific regulatory measures coordinated with global trends in risk profile management should be taken on the part of the state.

Keywords: digital transformation, bank-centric ecosystems, risk tolerance framework (RTF).

References

1. Kalabukhova A.A. Risks arising in the creation of ecosystems based on the banking business system and ways to minimize them // Bulletin of Eurasian Science. 2022. No. 6. Vol. 14. – URL: <https://esj.today/PDF/17ECVN622.pdf>
2. Supervisors' risk tolerance: focusing on what matters most // European Central Bank. Supervision letter, 16 august 2023. – URL: https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230816_3.en.html
3. Digital transformation requires strong governance and steering // European Central Bank. Supervision letter, 17 May 2023. – URL: https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230517_3.en.html
4. Banks' digital transformation: where do we stand? // European Central Bank. Supervision letter, 15 February 2023. – https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/publications/newsletter/2023/html/ssm.nl230215_2.en.html
5. Big techs in finance // BIS Working Papers No WP1129. – URL: <https://www.bis.org/publ/work1129.pdf>

¹ The article was prepared as part of the research work carried out by order of the Government of the Russian Federation PI-18 No. 1023032700534–8–5.2.4.

ASCC: адаптированная для российского малого бизнеса модель управления организационными изменениями

Коляда Наталья Яромировна,

генеральный директор консалтинговой компании NEKWEYL

E-mail: kolyada_nj@mail.ru

В статье описана разработанная автором модель управления процессом внедрения организационных изменений ASCC, адаптированная под нужды и реалии российского малого и среднего бизнеса. Обоснована актуальность разработки данной модели, приведены результаты сравнительного анализа существующих аналогов и описание их недостатков. Описаны цели, целевая аудитория, уникальность и применимость предлагаемой модели. Кратко представлены этапы процесса внедрения организационных изменений с применением модели ASCC, перечислены разработанные и используемые инструменты. Описаны результаты апробации модели на практике – с помощью модели ASCC был проведен ребрендинг консалтинговой компании NEKWEYL, который был оценен как успешный сотрудниками и клиентами предприятия. Сделан вывод о высокой эффективности модели ASCC для самостоятельного применения менеджментом малого и среднего бизнеса России в процессе внедрения изменений. Наконец, отмечено наличие некоторых пробелов и слабых мест в модели, которые удалось выявить во время апробации и которые планируется нивелировать в процессе дальнейшей доработки модели.

Ключевые слова: организационные изменения, изменения в бизнесе, ASCC, модель управления изменениями, модель ASCC.

Введение

Изменения являются неотъемлемой частью всех областей нашей жизни, что заложено в фундамент нашего мира его ключевым и определяющим процессом – эволюцией. Экономическая среда также не является исключением из данного правила, даже наоборот – представляет собой сферу человеческой жизни, для которой изменения являются определяющим условием развития [6, с. 11]. Данный факт подтверждает присутствие такого раздела управленческой науки, как менеджмент изменений (change management), в учебных планах программ подготовки научных специалистов ведущих вузов, уделение большого внимания данной области менеджмента на программах MBA и DBA [1, с. 99].

В то же время при достаточно высоком уровне внимания, которое уделяется теоретиками менеджмента проблемам организационных изменений, практика и исследования ведущих консалтинговых агентств мира демонстрирует удручающую статистику по эффективности применения существующих методик управления организационными изменениями на практике. По мнению В.А. Демьяненко, лишь 40% российских компаний проводят процесс внедрения организационных изменений действительно эффективно [4, с. 159]. За рубежом, по данным Д.П. Коттера, Р. Халла и Р. Кумбса, данный показатель и вовсе равен 30% (усредненный процент эффективно внедренных организационных изменений в странах с развитой экономикой) [2, с. 36]. В связи с этим представляется актуальным и практически значимым проведение современных качественных исследований, направленных на интенсификацию процесса внедрения организационных изменений в бизнесе.

Организационные изменения на протяжении десятиков лет являются предметом научных изысканий ведущих теоретиков менеджмента, поэтому степень научной разработанности данной проблемы достаточно высока. Среди зарубежных специалистов можно особо выделить работы Р. Дафта, В. Барнета, Э. Фламгольца, Г. Кэрролла, И. Рэндала и других. В русскоязычном научном пространстве особое место занимают исследования в области организационных изменений таких ученых, как М.И. Панов, М.Е. Бровко, Е.В. Горячева, С.А. Соколова, П.А. Михненко, А.С. Царенко и других.

Однако при проведении анализа научных публикаций по рассматриваемой проблеме автором были отмечены существенные пробелы. В частности, русскоязычные исследования в области управления организационными изменениями в большин-

стве своем являются обзорными, т.е. направлены на проведение анализа и (или) сравнение существующих инструментов внедрения изменений, приведение статистических данных эффективности внедрения изменений, изучение процесса управления изменениями на конкретных предприятиях и т.д. Особенно остро наблюдается дефицит исследований, посвященных описываемой проблеме в контексте малого и среднего бизнеса России.

В связи с этим автором данного исследования была предложена новая методология внедрения организационных изменений в бизнесе, которая базируется на традиционном алгоритме данного процесса, но является адаптированной для отечественного малого и среднего бизнеса.

Методы

В качестве методологии исследования было выбрано несколько теоретических и эмпирических инструментов научного изыскания. В частности, был проведен сравнительный анализ наиболее популярных на практике моделей внедрения организацион-

ных изменений, описание их основных недостатков в области применения малым и средним бизнесом России. Помимо этого, было произведено описание предлагаемой модели, а также эмпирическая ее апробация на действующем предприятии, представителе малого бизнеса РФ.

Результаты

В настоящее время науке известно множество определений понятия «организационные изменения». В процессе проведения исследования автором было выведено собственное определение понятия «организационные изменения», которое представляется наиболее полным и охватывающим все ключевые критерии данного процесса: «поэтапный процесс санкционированного руководством компании целенаправленного изменения любого внутреннего бизнес-процесса или его элемента, которое напрямую или косвенно интенсифицирует экономическую деятельность предприятия и направлено на реализацию его стратегии, а также результат данного процесса» [3].

Таблица 1. Ключевые недостатки наиболее популярных моделей управления организационными изменениями (составлено автором)

№	Модель	Недостатки
1	ADKAR	1. Уделение большого внимания психологическим аспектам процесса внедрения изменений, недостаточная проработанность технической части проблемы 2. Крайне низкий уровень практической ориентированности концепции – модель не является исчерпывающим инструментом, который можно использовать на практике в процессе внедрения изменений 3. Низкий уровень проработанности технологии и инструментария внедрения изменений
2	Модель Д. Коттера	1. Модель не учитывает целый ряд факторов, которые могут оказывать давление на компанию извне 2. Модель ориентирована на психологические аспекты 3. Модель не применима в компаниях с авторитарным стилем управления, каких в нашей стране достаточно много 4. Низкий уровень проработанности технологии и инструментария внедрения изменений
3	7S McKinsey	1. Высокая степень сложности использования модели на практике. Для эффективного применения модели зачастую компаниям необходимо пользоваться услугами консалтинговых компаний 2. Слишком большой перевес внимания в сторону формальной стороне процесса внедрения изменений 3. Низкий уровень проработанности технологии и инструментария внедрения изменений
4	Теория Курта Левина	1. Субъективность оценки движущих и сдерживающих факторов 2. Низкий уровень практического применения 3. Низкий уровень детализации: модель не содержит в себе подробного плана действий и набора инструментов, а только обобщено задет «вектор» 4. Низкий уровень проработанности технологии и инструментария внедрения изменений
5	Accelerated Implementation Methodology	1. Низкий уровень практической направленности 2. Малое количество информации о модели в открытых источниках 3. Низкий уровень проработанности технологии и инструментария внедрения изменений
6	Модель управления изменениями Бекхарда и Харриса	1. Низкий уровень проработанности технологии и инструментария внедрения изменений 2. Слишком пространственные элементы, не дающие конкретики 3. Сложная для применения на практике

Как видно из определения, внедрение организационных изменений – сложный и многофакторный процесс, требующий алгоритмизации, иными словами – методологии. Практикующие управленцы и консультанты применяют в своей деятельности достаточно широкий спектр моделей внедрения организационных изменений. В процессе проведения данного исследования был проведен анализ шести существующих моделей управления организационными изменениями, которые рассма-

тривают данный процесс с точки зрения его методологии, а не психологических аспектов (ADKAR, модель Д. Коттера, 7S McKinsey, Теория Курта Левина, Accelerated Implementation Methodology, Модель управления изменениями Бекхарда и Харриса). По данной причине в исследовании не были изучены такие модели управления изменениями, как Круг Деминга (PDCA), Модель изменений Скотта и Джафи, Модель Берка-Литвина, Модель Вирджинии Сатир, Формула перемен Бекхарда,

Модель управления переходом Уильяма Бриджеса, Теория преднамеренных изменений и другие. В таблице 1 представлены ключевые слабые места рассмотренных моделей с точки зрения их реальной применимости российским малым и средним бизнесом.

Таким образом, можно констатировать общие для всех рассмотренных моделей недостатки:

1. Ни одна модель управления изменениями не адаптирована под российские реалии, тем более – под малый бизнес;
2. Большинство моделей затрагивает технические аспекты процесса внедрения изменений («как необходимо внедрять изменения») обзорно, уделяя гораздо больше внимания аспектам психологическим («как адаптировать сотрудников под процесс внедрения изменений»). Однако без эффективного инструментария технической стороны процесса все остальные его аспекты не имеют смысла. Управленцы и консультанты должны четко понимать, как грамотно выстраивать процесс внедрения изменений, чтобы осуществить последний с наивысшей эффективностью;
3. Рассмотренные модели можно назвать наиболее часто применимыми на практике, и тем не менее каждая из них очень сложна для самостоятельного применения менеджером высшего или среднего звена малого и среднего бизнеса. Зачастую, чтобы верно истолковать методологию той или иной модели, а также грамотно пройти каждый этап алгоритма, управленцы вынуждены прибегать к услугам сторонних специалистов в области управления изменениями или консалтинговых компаний, что представляется затруднительным с финансовой точки зрения для малых предприятий;
4. Дополняя предыдущий пункт, можно отметить, что ни одна из описанных моделей не содержит в себе детализированного описания каждого этапа процесса внедрения изменений с практическими рекомендациями по применению.

Суммируя вышеописанные недостатки рассмотренных моделей для практического применения, можно констатировать актуальность для российского малого и среднего бизнеса разработки адаптированной под нужды последнего детализированной модели внедрения организационных изменений.

Данный факт также подтвержден цифрами. Так, по данным консалтинговой компании NEK-WEYL, на долю малого и среднего бизнеса суммарно приходится 58% заказов на внедрение организационных изменений. Доля подобных заказов среди общего числа приобретенных услуг консультантов за последние четыре года варьируется от 27% до 42%, что является достаточно весомым показателем популярности данной услуги среди российского бизнеса. Помимо этого, в поддержку гипотезы об актуальности разработки адаптированной для российского бизнеса модели управления изменениями можно привести большое коли-

чество консалтинговых компаний в нашей стране, которые оказывают услуги по внедрению организационных изменений, а значит – нуждаются в эффективном и современном инструментарии для интенсификации процесса оказания данных услуг.

Автором данной статьи была предложена модель управления процессом внедрения организационных изменений, которая получила свое название-аббревиатуру от первых букв ее этапов – ASCC (Analytics, Strategy, Changes, Control).

Предлагаемая модель не представляет собой качественно новый подход к пониманию и осуществлению процесса внедрения организационных изменений, но основываясь на многолетнем опыте и преимуществах существующих аналогов, а также следуя общепринятому набору этапов исследуемого процесса [4, с. 158], предлагает авторский взгляд на само содержание данных этапов и, по своей сути, является методическим пособием по внедрению организационных изменений с детальным описанием каждого этапа. Помимо этого, в рамках модели предложены авторские инструменты аналитики, планирования и контроля, которые позволяют в значительной мере интенсифицировать процесс внедрения изменений на практике.

Цель модели – организация эффективного процесса внедрения организационных изменений в малом и среднем бизнесе России. Целевая аудитория модели представлена двумя основными группами:

1. Менеджеры (непосредственно владельцы и управленцы (высшего и среднего звена) компаний малого и среднего бизнеса;
2. Консультанты (частные специалисты или сотрудники консалтинговых агентств), перед которыми стоит задача оказать услугу по сопровождению и эффективному внедрению организационных изменений.

Модель ASCC не затрагивает психологические аспекты процесса организационных изменений по причине наличия в управленческой среде достаточного и исчерпывающего количества методологий в данном аспекте процесса. Предлагаемые набор инструментов направлен на техническое обеспечение каждого этапа процесса управления изменениями.

Модель не представляет собой качественно новый алгоритм внедрения изменений – опираясь на общепринятую и проверенную на практике периодизацию рассматриваемого процесса, предлагает научному и управленческому сообществу новый набор инструментов, которые, во-первых, позволяют достичь целей организационных изменений более эффективно, а во-вторых, являются полностью адаптированными под нужды и реалии современного российского малого и среднего бизнеса.

Этапы предлагаемой модели можно укрупненно разделить на две части – теоретическая и практическая. Краткое описание каждого из этапов представлено в таблице 2.

Таблица 2. Краткое описание этапов внедрения организационных моделей с применением модели ASCC

№	Этап	Описание
1	Analytics – аналитика	- Сбор детализированной первичной информации о причинах изменений, их инициаторе и спонсорах, конечной цели и ожидаемых результатах; - Проведение анализа сильных и слабых сторон текущего состояния объекта изменений, возможностей и угроз (рисков); - Проведение анализа различных факторов внешней среды, способных оказать влияние на ход процесса внедрения изменений
2	Strategy – стратегия	- Разработка технического задания на изменения на основе данных аналитического этапа; - Разработка стратегии (плана) внедрения изменений – стратегический, оперативный и тактический уровень
3	Changes – изменения	- Непосредственное внедрение изменений
4	Control – контроль	- Осуществление контроля эффективности внедренных изменений – единожды/регулярно

В таблице 3 представлен инструментарий, который применяется на каждом из описанных этапов модели.

Таблица 3. Инструментарий модели ASCC

№	Часть	Этап	Инструментарий
1	2	3	4
1	Теоретическая	Analytics – аналитика	1. Чек-лист для получения первичных данных о компании, в деятельность которой внедряются изменения 2. Опросник для проведения интервью с руководством компании (SRPRR), с помощью которого получают данные «из первых уст» о том, что, почему и зачем предстоит поменять, какие ресурсы есть в распоряжении и какой результат желателен 3. Адаптированный для процесса внедрения изменениями SWOT-анализ 4. Адаптированный для процесса внедрения изменениями PEST-анализ
2		Strategy – стратегия	1. Чек-лист для описания планируемого изменения (техническое задание на внедрение изменения) 2. Трехфакторная стратегия внедрения изменения
3	Практическая	Changes – изменения	1. Трехфакторный планировщик изменений
4		Control – контроль	1. Контроль-план внедрения изменений

Следует отметить, что каждый из приведенных инструментов сопровождается подробной и понятной инструкцией для применения, рекомендациями для достижения максимальной эффективности с целью предоставления возможности использования модели владельцами и менеджерами малого и среднего бизнеса для самостоятельной работы над процессом внедрения изменений, что позволит, во-первых, достичь наиболее точных результатов изменений (по причине максимальной при-

ближенности менеджмента компании к истинному пониманию ожидаемых результатов), а во-вторых, сэкономит значительные суммы бизнесу на услугах привлеченных специалистов.
Безусловно, описанное содержание модели является несовершенным, т.к. модель находится на стадии ее начальной разработки. Предполагается ее непрерывная доработка и корректировка посредством апробирования на компаниях из различных сегментов рынка.

Обсуждение

Модель была апробирована на практике. В качестве базы апробации была выбрана консалтинговая компания NEKWEYL, которой было необходимо провести ребрендинг – очень важное и сложное организационное изменение, особенно для малого бизнеса. В процессе внедрения данного изменения были успешно пройдены все этапы модели ASCC, применены все описанные инструменты. Результатом апробации стал качественный ребрендинг с четким соблюдением установленного дедлайна. С помощью модели топ-менеджмент компании сумел самостоятельно разработать новые логотип, слоган, фирменные бланки; произвести редизайн официального сайта, шаблонов рассылок email-писем, подписей в электронных письмах и аккаунтов в социальных сетях.

По итогу внедрения изменения был проведен опрос среди сотрудников и клиентов компании о качестве ребрендинга. Так, все штатные сотрудники оценили результат внедренного изменения как успешный. 90% клиентов компании также признали, что компания достигла ключевой цели внедренного изменения – улучшила свой имидж.

Соответственно, модель ASCC действительно является применимой для процесса самостоятельного внедрения изменений менеджментом малого и среднего бизнеса. Однако в процессе апробации также были отмечен ряд пробелов и слабых сторон модели, которые планируется нивелировать в процессе последующей работы над моделью.

Выводы

Модель ASCC – представляет собой уникальный для российского малого и среднего бизнеса инструмент по развитию, который не требует больших финансовых вложений и представляет собой понятный и доступный алгоритм проведения организационных изменений. Проведенная апробации модели показала высокую степень ее эффективности, однако в это же время позволила выявить некоторые пробелы, которые необходимо устранить при дальнейшей ее доработке.

Литература

1. Nasertorabi, A. The Role of Organizational Change Management Improving the Level of Management Accounting Maturity / A. Nasertorabi, A. Talaneh, F. Mansouri // Journal of Financial Accounting Knowledge. – 2022. – Vol. 9, No. 2. – P. 97–126.
2. Savosin, I.V. Analysis of the definitions of the concept of “change management” / I.V. Savosin // Modern Science. – 2021. – No. 3–2. – P. 35–38
3. Коляда, Н.Я. Трактовка поняття «організаційні зміни» в рамках моделі управ-

лення організаційними змінами ASCC / Н.Я. Коляда // Russian Economic Bulletin. – 2024. – Т. 7, № 3. – С. 263–271. – DOI 10.58224/2658–5286–2024–7–3–263–271. – EDN UJVLZV.

4. Махиянова, А.В. Управление организационными изменениями в менеджменте / А.В. Махиянова, Я. М.С. Аль-Кармади // Управленческий учет. – 2023. – № 5. – С. 157–162.
5. Ушаков, К.М. Уровни организационных изменений / К.М. Ушаков // Директор школы. – 2020. – № 10(253). – С. 10–14. – EDN IQDYVW.
6. Шкилева, А.А. Управление организационными изменениями / А.А. Шкилева. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2020. – 84 с. – ISBN 978-5-9961-2392-6. – EDN WRQLGQ.

ASCC: ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT MODEL ADAPTED FOR RUSSIAN SMALL BUSINESSES

Kolyada N.Ya.

Consulting company NEKWEYL

The article describes the model developed by the author for managing the process of implementing organizational changes ASCC, adapted to the needs and realities of Russian small and medium-sized businesses. The relevance of the development of this model is substantiated, the results of a comparative analysis of existing analogues and a description of their shortcomings are presented. The goals, target audience, uniqueness and applicability of the proposed model are described. The stages of the process of implementing organizational changes using the ASCC model are briefly presented, and the tools developed and used are listed. The results of testing the model in practice are described – using the ASCC model, the consulting company NEKWEYL was rebranded, which was rated as successful by employees and clients of the enterprise. It is concluded that the ASCC model is highly effective for independent application by the management of small and medium-sized businesses in Russia in the process of introducing changes. Finally, the presence of some gaps and weaknesses in the model was noted, which were identified during testing and which are planned to be leveled out in the process of further refinement of the model.

Keywords: organizational change, business change, ASCC, change management model, ASCC model.

Reference

1. Nasertorabi, A. The Role of Organizational Change Management Improving the Level of Management Accounting Maturity / A. Nasertorabi, A. Talaneh, F. Mansouri // Journal of Financial Accounting Knowledge. – 2022. – Vol. 9, No. 2. – P. 97–126.
2. Savosin, I.V. Analysis of the definitions of the concept of “change management” / I.V. Savosin // Modern Science. – 2021. – No. 3–2. – P. 35–38
3. Kolyada, N. Ya. Interpretation of the concept of “organizational change” within the framework of the ASCC organizational change management model / N. Ya. Kolyada // Russian Economic Bulletin. – 2024. – Т. 7, № 3. – P. 263–271. – DOI 10.58224/2658–5286–2024–7–3–263–271. – EDN UJVLZV.
4. Makhyanova, A.V. Management of organizational changes in management / A.V. Makhyanova, Ya. M.S. Al-Karmadi // Management accounting. – 2023. – No. 5. – P. 157–162.
5. Ushakov, K.M. Levels of organizational changes / K.M. Ushakov // School Director. – 2020. – No. 10(253). – pp. 10–14. – EDN IQDYVW.
6. Shkileva, A.A. Management of organizational changes / A.A. Shkileva. – Tyumen: Tyumen Industrial University, 2020. – 84 p. – ISBN 978-5-9961-2392-6. – EDN WRQLGQ.

Анализ используемых моделей ГЧП в российской экономике (в разрезе сфер и отраслей экономики), выявление их преимуществ и недостатков

Коровкина Юлия Николаевна,

студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: korovkina.ul@yandex.ru

Егорова Дарья Алексеевна,

к.э.н., доцент Кафедры корпоративных финансов
и корпоративного управления Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
E-mail: DAEgorova@fa.ru

В условиях дефицита долгосрочных внутренних и внешних инвестиций в российскую экономику государственно-частное партнёрство (ГЧП) становится ключевым инструментом реализации социально значимых инфраструктурных проектов. Анализ используемых форм и моделей ГЧП в разрезе сфер и отраслей экономики с учетом их сильных сторон и точек роста поможет сделать выводы о том, на что обращать внимание при выборе модели ГЧП, а также какие тенденции наблюдаются на рынке ГЧП за последние несколько лет.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, модели ГЧП, концессионные соглашения, «квази-ГЧП», социальная инфраструктура.

Введение

Последние годы Россия сталкивается с проблемами всестороннего экономического давления. Санкции, закрытие иностранного бизнеса на территории российского рынка, снижение отечественной бизнес-активности, которая в перспективе может стать причиной роста безработицы, и рост инфляции ставят под угрозу сбалансированное экономическое развитие страны. Существенный вклад в текущую ситуацию сделала предшествующая в 2020 году пандемия COVID-19. За счет этого проблема дефицита долгосрочных внутренних и внешних инвестиций в российскую экономику обострилась. Учитывая прогнозы Национального Центра ГЧП, «недофинансирование всей инфраструктуры России до 2024 года могло составить 10,6 трлн руб.»¹.

Исходя из этого, вопрос развития и популяризации инструментов привлечения частных средств в российскую инфраструктуру становится **крайне актуальным**. В связи с этим встает вопрос об обеспечении поддержки государственно-частного партнёрства (ГЧП). Продолжающийся конфликт в Восточной Европе требует от России больших финансовых затрат. В этом контексте разработка стратегических действий в отношении привлечения частных инвестиций для инфраструктурных проектов становится важной опорой на финансовой стратегии страны.

Цель исследования заключается в анализе современных моделей государственно-частного партнёрства (ГЧП) в России, с учетом различных видов экономической деятельности и инфраструктуры, с целью выявления их преимуществ и недостатков. Для достижения этой цели определено несколько задач.

1. Описать основные модели ГЧП, используемые в практике.
2. Провести анализ этих моделей в контексте различных видов экономической деятельности и инфраструктуры.
3. Идентифицировать преимущества и недостатки наиболее распространенных моделей ГЧП.

Основная часть

Описание используемых в российской экономике моделей ГЧП

В настоящее время в российской практике существует несколько моделей государственно-частного

¹ Перспективы применения механизмов ГЧП для решения проблемы инфраструктурного дефицита в РФ // Центр ГЧП // Электронный ресурс. – URL: Перспективы применения механизмов ГЧП для решения проблемы инфраструктурного дефицита в РФ (pppcenter.ru) (дата обращения: 16.07.2024).

партнерства. Обращение к ресурсу Национального Центра ГЧП показало, что «все механизмы ГЧП условно можно разделить на три группы: концессии, СГЧП/СМЧП и квази-ГЧП»¹. К наиболее распространенным (классическими) моделями ГЧП относятся концессии (соглашения КС) и соглашения ГЧП/МЧП. Согласно Федеральному закону № 115-ФЗ, соглашение о концессии регулируется на федеральном уровне, в то время как соглашение о государственно-частном партнерстве или муниципально-частном партнерстве регулируется через 224-ФЗ. Модель концессии (КС) стала одним из первых механизмов государственно-частного партнерства в России. Даже в XIX веке российская железнодорожная отрасль начала использовать концессионные соглашения, а Советский Союз применял концессии для развития экономики до 1937 года. Эти соглашения характеризуются обязательством сохранения права собственности на объект за публичной стороной (концедентом) и передачей обязанности по эксплуатации концессионеру.

В отличие от традиционной концессионной формы, соглашения о государственно-частном партнерстве и муниципально-частном партнерстве продолжают эволюционировать благодаря новым интерпретациям. Изначально эти соглашения регулировались региональным законодательством, но начиная с 2018 года, они стали охватываться федеральными законами. В рамках этих соглашений предусматривается передача эксплуатации объекта публичному партнеру, несмотря на то, что право собственности на объект принадлежит частному партнеру. Модели государственно-частного партнерства в России включают как высокочрезвычайные, так и низкочрезвычайные проекты. Например, в 2023 году возникло соглашение по строительству ледовой арены и открытого (сезонного) катка в городе Балабаново Калужской области с объемом инвестиций частных инвесторов в размере 300 тыс. руб.

Помимо традиционных моделей государственно-частного партнерства, существуют так называемые «квази-ГЧП». Среди них можно выделить контракт жизненного цикла, который регулируется федеральным законом № 44, долгосрочные договоры с инвестиционными обязательствами, офсетные закупки, энергосервисные контракты с элементами ГЧП и другие формы. «Квази-ГЧП» охватывают инфраструктурные проекты, направленные на достижение важных экономических целей. Они осуществляются в рамках утвержденных социально значимых соглашений, целевых программ на федеральном и региональном уровнях, инвестиционных соглашений и других форм. Введение термина «квази» напрямую связано с отсутствием единого определения ГЧП в федеральном законодательстве. Как следствие, внушительная часть реали-

зуемых проектов, которые фактически относятся к ГЧП, в действительности являются проектами-«квази-ГЧП»².

Анализ практического использования основных моделей ГЧП показал, что в 2022–2023 годах более 95% всех соглашений было реализовано в форме концессий. Лишь несколько соглашений, касающихся строительства негосударственного пансионата стационарного обслуживания для пожилых и инвалидов Иглинского района Республики Башкортостан и центр баскетбола «АЭРОСФЕРА» в Перми в 2022 году, а также упоминаемое ранее строительство ледовой арены и открытого (сезонного) катка в городе Балабаново Калужской области в 2023 году являются иллюстрациями соглашений, заключенных по моделям ГЧП/МЧП за последние 2 года. С помощью анализа моделей ГЧП российской экономики в разрезе видов экономической деятельности и инфраструктуры попробуем выяснить причину большого процентного разрыва между соглашениями КС и ГЧП/МЧП.

Анализ моделей ГЧП в разрезе видов экономической деятельности и инфраструктуры

В 2020 году по соглашениям ГЧП/МЧП было реализовано строительство школы на 550 учащихся в селе Бергидестях Республики Якутии (Саха). Данный проект касается сферы образования и науки и затрагивает отрасль школьного образования. В 2021 году по этой же модели были реализованы 2 проекта. Во-первых, проект инфекционный больницы в дачном поселке Кудряшовский, в составе Кудряшевского сельсовета, Новосибирского района, Новосибирской области. Этот проект относится к сфере здравоохранения и специализируется на области больниц и поликлиник. Во-вторых, проект физкультурно-оздоровительного центра в дачном поселке Кудряшовский, Кудряшевского сельсовета, Новосибирского района, Новосибирской области, который относится к сфере спорта и отрасли массового спорта. В 2022 и 2023 годы было реализовано 3 проекта по модели ГЧП/МЧП, который был описан ранее, а именно проект негосударственного пансионата стационарного обслуживания для пожилых и инвалидов в Иглинском районе Республики Башкортостан, центр баскетбола «АЭРОСФЕРА» в Перми и проект ледовой арены и открытого (сезонного) катка в городе Балабаново Калужской области. Первый проект относится к сфере социальной защиты и отрасли ухода за пожилыми (гериатрия), второй – к сфере спорта и отрасли массового спорта, а третий проект связан со сферой здравоохранения и отраслью кампусов и общежитий.

Таким образом, можно построить график соотношения соглашений по модели концессии и по модели ГЧП/МЧП в многообразии проектов по сферам и отраслям за последние 4 года.

Анализируя данную диаграмму (рис. 1) можно заметить, что по модели ГЧП/МЧП не заключалось

¹ Перспективы применения механизмов ГЧП для решения проблемы инфраструктурного дефицита в РФ // Центр ГЧП // Электронный ресурс. – URL: Перспективы применения механизмов ГЧП для решения проблемы инфраструктурного дефицита в РФ (pprcenter.ru) (дата обращения: 16.07.2024).

² Гальчин А.В., Пустынникова Е.В. / Условия и перспективы реализации государственно-частного партнерства в здравоохранении. / Симбирский научный вестник. 2022. № 1.

больше одного проекта за год в каждой из рассмотренных сфер. Практически все они в численном выражении проигрывают численности проектов, заключенных по модели КС. Однако в 2022 и 2023 годах коммерческое закрытие прошли одинаковое количество проектов и по модели ГЧП/МЧП, и по модели КС в сфере социального ухода отрасли ухода за пожилыми (гериатрия) и в сфере здравоохранения отрасли больниц и поликлиник.



Рис. 1. Анализ моделей ГЧП в российской экономике в разрезе нескольких сфер и отраслей

За последние три года наибольшее количество проектов по модели ГЧП-партнерства было реализовано в сфере образования и науки, особенно в области школьного образования. В то же время, проекты в областях спорта, здравоохранения и социального ухода продемонстрировали стабильность, поддерживая уровень в 5–7, 1–2 и 1 проект соответственно в течение последних четырех лет. Стоит отметить, что есть и другие сферы экономики, в которых реализовано государственно-частное партнерство по модели КС, например сферы ЖКХ и городской среды, благоустройства, промышленности и другие. Однако они не были рассмотрены в данной диаграмме, так как за последние несколько лет в таких отраслях не были реализованы проекты по отличным от КС моделям ГЧП, которые можно было сравнить.

Преимущества и недостатки моделей ГЧП

Как показал анализ моделей ГЧП в разрезе сфер и отраслей экономики, в течение последних четырех лет большинство проектов было реализовано в формате концессий. Разберем преимущества данного вида партнерства.

Во-первых, участие субъекта РФ в муниципальных концессионных соглашениях является одним из наиболее перспективных способов привлечения инвестиций¹. Это происходит за счет четко про-

писанного механизма осуществления платежей, а именно определение выручки концессионера, которая способна покрыть все его затраты. К тому же в данной модели обозначено обязательство при досрочном расторжении соглашения по определенному основанию выплаты концедентом компенсации. Таким образом, заключая соглашение по модели КС и Концессионер, и Концедент сокращают риски срыва сделки. Во-вторых, модель КС предполагает отсутствие жестких требований к срокам соглашения, что помогает реализовывать более сложные и финансово-затратные проекты, срок реализации которых может сильно меняться в зависимости от непредвиденных сил, о чем свидетельствует характерная для модели КС возможность прописать гарантии минимальной доходности и компенсации затрат инвестора в случае возникновения определенных событий². Также стоит отметить такое свойство модели КС как возможность заключить положение, которое будет необходимо для последующего заключения и действия прямого соглашения между концедентом, концессионером и банком.

Причиной того, что на практике большинство проектов реализуются по модели КС, может стать наличие определенных ограничений у других моделей ГЧП, а именно модели ГЧП/МЧП. Так, к недостаткам данной модели можно отнести высокие затраты и сложность судебного разбирательства с государством в случае возникновения споров ввиду отсутствия четкого разграничения концессий и госзакупок. Во-вторых, по модели ГЧП/МЧП отсутствуют возможность свернуть проект и списать расходы/привлечь соинвестора, если основной инвестор недооценил свои силы. Такое случается довольно часто, так как в проектах по модели ГЧП/МЧП существует тенденция к сильному удорожанию проектов по сравнению с их первоначальной стоимостью. Темп удорожания может достигать 20% в год.

Однако существуют и те проекты, для которых более предпочтительно реализовываться по модели ГЧП/МЧП, так как данная модель имеет ряд преимуществ. Например, появляется возможность оплачивать услуги, а не само имущество. Это создает прямую зависимость между качеством и количеством предоставляемых услуг, что катализирует конкуренцию в сфере социально важных услуг. В рамках партнерства по модели ГЧП/МЧП проект может получить доступ к земельным, лесным, водным и другим участкам без участия в торгах. Это позволяет ему реализовать соглашение и сосредоточиться на предоставлении высококачественных услуг, улучшая благосостояние сообщества.

Кроме того, данная модель способствует увеличению объема внебюджетных средств, направляемых на развитие общественной инфраструктуры муниципалитетов. Говоря о недостатках модели КС, которые могут быть решающим фактором заключения соглашений по модели ГЧП/МЧП, сто-

¹ Симко, Н.Н. Практика применения концессионных соглашений в России: нарушения в финансово-бюджетной сфере и методология финансового контроля / Н.Н. Симко // Chronos. – 2022. – Т. 7, № 2(64). – С. 47–51.

² Кочеткова С. А. // Государственно-частное партнерство: учебное пособие. М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2016. – 174 с.

ит выделить сложность изменения действующих условий концессионного соглашения, так как оно требует согласования новых условий с ФАС РФ (при том, что основания согласования ограничены). Более того, при неполном структурировании проекта по модели концессий возникает обязанность государства компенсировать концессионеру упущенные доходы и экономически обоснованные расходы на строительство объекта. Из опыта заключения концессионных соглашений следует, что здесь также могут возникнуть определенные проблемы. Например, одним из наиболее распространенных нарушений в сфере государственно-частного партнерства является заключение муниципалитетами концессионных соглашений с юридическими лицами в области ЖКХ, несмотря на наличие у них задолженности перед кредиторами. Кроме того, коммунальные предприятия часто используют концессионные соглашения исключительно ради личной выгоды, не обеспечивая финансирование их содержания, что приводит к износу инфраструктуры (примерно 60%) и повышению тарифов на услуги ЖКХ для населения.

Заключение

Проведя анализ используемых моделей ГЧП в российской экономике (в разрезе сфер и отраслей экономики) и изучив их преимущества и недостатки, хочется выделить несколько основных моментов. Система заключения соглашения по моделям ГЧП имеет ряд ограничений, на которые следует обратить внимание как с точки зрения эффективности привлечения частного инвестора и бизнеса в ГЧП, так и с точки зрения самого законодательства. Однако в перспективе 5–10 лет такая форма реализации социально значимых и важных для развития всей страны проектов будет сильно востребована. Использование разнообразных моделей ГЧП повышает эффективность использования бюджетных средств, а также может обеспечить реализацию большего количества проектов в течение определенного периода. По мере увеличения частоты использования моделей ГЧП повышается качество реализации проектов. Риски диверсифицируются между участниками ГЧП, что помогает привлекать большее внимание частных инвесторов к вкладу в инфраструктурные проекты России. Они в свою очередь необходимы для обеспечения экономического процветания нашей страны.

Литература

1. Перспективы применения механизмов ГЧП для решения проблемы инфраструктурного дефицита в РФ // Центр ГЧП // Электронный ресурс. URL: Перспективы применения механизмов ГЧП для решения проблемы инфраструктурного дефицита в РФ (pppcenter.ru) (дата обращения: 16.07.2024).
2. Гальчин А.В., Пустынникова Е.В. / Условия и перспективы реализации государственно-

частного партнерства в здравоохранении. / Симбирский научный вестник. 2022. № 1.

3. Симко Н.Н. Практика применения концессионных соглашений в России: нарушения в финансово-бюджетной сфере и методология финансового контроля / Н.Н. Симко // Chronos. – 2022. – Т. 7, № 2(64). – С. 47–51.
4. Кочеткова С. А. // Государственно-частное партнерство: учебное пособие. М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2016. – 174 с.
5. Лиман И.А. Анализ реализации инвестиционных проектов на основе концессионных соглашений: преимущества и недостатки / И.А. Лиман, Е.П. Киселица // Научно-исследовательские решения современной России в условиях кризиса: Материалы XXVI Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях, Ростов-на-Дону, 28 декабря 2020 года. Том Часть 2. – Ростов-на-Дону: Издательство ВВМ, 2020. – С. 249–254.

ANALYSIS OF THE PPP MODELS USED IN THE RUSSIAN ECONOMY (IN TERMS OF SPHERES AND SECTORS OF THE ECONOMY), IDENTIFICATION OF THEIR ADVANTAGES AND DISADVANTAGES¹

Korovkina Yu.N., Egorova D.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the conditions of deficit of long-term internal and external public-private partnership (PPP) becomes a key tool for the realization of socially important infrastructure projects. Analysis of the used forms and models of PPP in the context of spheres and sectors of the economy, taking into account their strengths and points of growth will help to draw conclusions about what to pay attention to when choosing a PPP model, as well as what trends are observed in the PPP market over the past few years.

Keywords: public-private partnership, PPP models, concession agreements, "quasi PPP", social infrastructure.

References

1. Prospects for the application of PPP mechanisms to solve the problem of infrastructure deficit in the Russian Federation // PPP Center // Electronic resource. URL: Prospects for the application of PPP mechanisms to solve the problem of infrastructure deficit in the Russian Federation (pppcenter.ru) (date of access: 16.07.2024).
2. Galchin A.V., Pustynnikova E.V. / Conditions and prospects for the implementation of public-private partnerships in healthcare. / Simbirsk Scientific Bulletin. 2022. No. 1.
3. Simko N.N. Practice of applying concession agreements in Russia: violations in the financial and budgetary sphere and the methodology of financial control / N.N. Simko // Chronos. – 2022. – Vol. 7, No. 2 (64). – P. 47–51.
4. Kochetkova S. A. // Public-private partnership: a tutorial. – M.: Publishing House of the Academy of Natural Sciences, 2016. – 174 p.
5. Liman I.A. Analysis of the implementation of investment projects based on concession agreements: advantages and disadvantages / I.A. Liman, E.P. Kiselica // Research solutions for modern Russia in times of crisis: Proceedings of the XXVI All-Russian scientific and practical conference. In 2 parts, Rostov-on-Don, December 28, 2020. Volume Part 2. – Rostov-on-Don: VVM Publishing House, 2020. – P. 249–254.

¹ The article was prepared as part of the research work carried out on the topic: "Models of public-private partnership in investment activities used in the Russian economy: assessment and directions for improving efficiency, development prospects" (VTK-GZ-PI-27, Financial University).

Адаптация применения элементов ИТ-инфраструктуры в условиях переориентации потоков на рынки Юго-Восточной Азии: на примере российско-китайского сотрудничества

Неизвестный Сергей Иванович,

д.т.н., профессор кафедры бизнес-информатики, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: sineizvestny@fa.ru

Кочубей Александра Алексеевна,

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 206160@edu.fa.ru

Современный бизнес, особенно в сфере информационных технологий, сталкивается с необходимостью быстрой адаптации к изменяющимся рыночным условиям. Российские компании, работающие в области логистики и управления ИТ-проектами, вынуждены переориентироваться на восточные рынки, особенно на динамично развивающийся китайский рынок. Это стало особенно актуальным в условиях глобализации и изменяющейся мировой экономики. Проведенное исследование показало, что создание и развитие распределительных центров между Россией и Китаем способствует оптимизации логистических процессов, снижению затрат и повышению качества обслуживания. Одним из ключевых аспектов является использование ИТ-решений, таких как платформы обмена информацией и цифровые системы управления, которые значительно улучшают прозрачность и эффективность поставок. Основные выводы исследования подчеркивают важность укрепления партнерских отношений и сотрудничества между регионами, что является необходимым для создания устойчивой и адаптивной логистической инфраструктуры. Таким образом, российским компаниям рекомендуется активно развивать и внедрять инновационные технологии в своих бизнес-процессах, чтобы успешно конкурировать на международной арене и обеспечивать высокие стандарты обслуживания клиентов.

Ключевые слова: Адаптация, логистика, ИТ-решения, восточные рынки, Китай, локализация, интеграция.

Признание независимости республик ЛНР и ДНР в феврале 2022 года привело к введению нового, двенадцатого пакета санкций со стороны западных стран, что послужило катализатором развития торговой, транспортной и финансовой блокады, существенно повлиявшей на национальные рынки транспорта и логистики. [8] Недавние научные исследования акцентируют внимание на влиянии санкций, антиглобалистских настроений и других внешних факторов на мировой рынок логистики, анализируя изменения в управлении логистическими процессами в глобальном контексте, включая санкции, пандемию COVID-19 и колебания рыночной конъюнктуры. Несмотря на недостаток исследований новых транспортно-логистических систем, возникших с февраля 2022 года, вопросы, связанные с их функционированием в новых геополитических условиях, приобретают особую значимость. Эксперты отмечают жесткость санкций, значительно нарушивших цепочки поставок и увеличивших стоимость товаров. В этом контексте быстрая адаптация логистической инфраструктуры в России может стать эффективной стратегией для преодоления вызовов, связанных с санкциями, торговыми ограничениями и экономическими блокадами. [9]

Наиболее выгодным маршрутом для импорта и экспорта товаров является Транссибирская магистраль, проходящая через основные торговые центры Китая. Приоритетное внимание развитию этой железнодорожной линии и маршрутов через Монголию для улучшения транспортных сетей становится ключевым аспектом в развитии логистических решений. Следует отметить, что усилия уже заметны в действиях правительств.

Транссибирская магистраль определена как важнейший транспортный маршрут для торговли между Россией и Китаем. Транссибирская магистраль сможет увеличить общий объем перевозок, однако при продолжении роста грузопотоков из Китая в 2024 году железная дорога превысит свою пропускную способность на 11,96%, перевезя 180 миллионов тонн грузов.

Для обеспечения эффективных и бесперебойных перевозок странам важно развивать новые логистические маршруты и модернизировать существующие. Увеличение товарооборота акцентирует внимание на проблемах трансграничной торговли, требующих решения для поддержки дальнейшего роста торговли между Россией и Китаем.

Несмотря на проблемы, связанные с пандемией и давлением санкций, товарооборот между Росси-

ей и Китае достиг нового максимума в 240 миллиардов долларов в 2023 году. Объем торговли России с Китаем вырос на 9,3% по итогам января и февраля 2024 года, достигнув 37,01 миллиардов долларов. [10] Быстрый рост торговли оказал значительное влияние на транспортную и портовую инфраструктуру дальневосточного региона России, увеличив нагрузку и необходимость новых инвестиций. Развитию трансграничной электронной коммерции между Китаем и Россией препятствуют несколько факторов, приводящих к высоким затратам и неэффективным операциям. [1]

Финансовая нестабильность, включая колебания стоимости рубля и неэффективность банковской системы, а также таможенные пошлины и тарифы, усложняют торговые процессы. Технологические аспекты, такие как внедрение современных информационных систем, остаются ключевым фактором для улучшения логистики. Современные технологии, включая электронную коммерцию, улучшенное обслуживание клиентов и системы отслеживания товаров, уже начали использоваться, но их внедрение не является повсеместным. [1]

Практические трудности, связанные с перевозкой грузов через международные границы, вызывают значительные задержки, что негативно влияет на компании и клиентов, зависящих от своевременной поставки товаров. Задержки могут привести к проблемам с выполнением контрактов, потерям прибыли и ущербу для деловой репутации. Для снижения подобных негативных последствий важно разрабатывать эффективные стратегии управления рисками и ресурсами. Использование информационных систем в логистике может значительно повысить эффективность операций и уменьшить задержки, обеспечивая прозрачность и улучшенное управление цепочками поставок. [3]

Для решения текущих логистических проблем во Владивостокском морском порту с 1 апреля 2023 года введен в эксплуатацию новый контейнерный терминал площадью 13,5 квадратных километров, увеличивший его мощность на 5%. В ближайшие годы планируется дополнительное увеличение пропускной способности терминала на 20% и закупка нового оборудования для погрузки. Правительство Забайкальского края предложило создать международные конвейерные ленты на пограничных переходах, чтобы снизить нагрузку на грузовые маршруты Дальнего Востока. Активно строятся новые пункты пропуска через границу, в том числе новый пункт пропуска в районе Краскино в Приморском крае, который должен быть завершен к концу 2024 года и будет способен обслуживать до 750 транспортных средств и более 4000 пассажиров в день. [11]

Для облегчения торговли с Китаем и сокращения времени доставки таможенные органы приняли ряд мер, включая сокращение частоты физических проверок, внедрение автоматизированных систем сканирования и распознавания товаров, организацию специализированных зон для предварительной регистрации и досмотра товаров, развитие

электронных таможенных деклараций и цифровых платежных систем, внедрение программы предварительного информирования о грузах и создание единой информационной платформы для обмена данными между таможенными службами различных стран. [6]

С китайской стороны также возможна модернизация логистических сетей на границе с Россией. Провинция Хэйлунцзян обладает потенциалом для укрепления логистического сотрудничества с Россией за счет оптимизации существующих логистических каналов и транспортных сетей. В таких городах, как Харбин, Хэйхэ и Суйфэньхэ, можно рассмотреть создание складов, что позволит трансформировать существующие методы распределения, внедрив модели хранения, инкассации, получения и дистрибуции по всей стране, что в результате сократит количество логистических посредников и повысит эффективность транспортировки товаров. [11]

Создание трансграничных логистических центров укрепит сотрудничество в области логистики. Оптимизация складских помещений и обеспечение высокого качества услуг по хранению и распределению товаров сократит транспортные расходы и время транзита. Удовлетворение потребностей клиентов должно оставаться приоритетом для всех операций, что обеспечит своевременность поставок и повысит эффективность логистических процессов. [7]

Таким образом, адаптация логистических ИТ-решений в условиях переориентации на восточные рынки, с фокусом на Китай, является важным аспектом для эффективного взаимодействия между поставщиками и потребителями. В условиях глобализации и развития мировой экономики взаимодействие между Китаем и Россией приобретает всё большее значение. Создание логистического узла, минимизирующего затраты на транспортную деятельность, стало ключевым шагом. Такой узел сокращает временные и технологические затраты по сравнению с традиционными методами, что видно на рисунке 1.

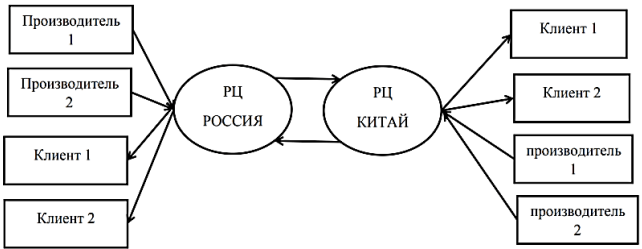


Рис. 1. Модернизированный логистический узел
Источник: составлено автором

Преимущества распределительного центра включают эффективную и бесперебойную поставку продукции, возможность прямых переговоров с поставщиками без посредников, сокращение расходов на персонал и централизованный контроль качества продукции. [5] Установление партнерства между регионами Китая и России на основе суще-

ствующих распределительных центров является перспективным направлением.

Основные проблемы, такие как трудности с оплатой, проблемы с доверием и культурные различия, могут увеличить логистические затраты. Для их решения необходимо сотрудничество между распределительными центрами двух стран, что показано на рисунке 2. Создание инфраструктуры для обмена информацией о товарах и производителях между центрами поможет улучшить логистическую систему и решить возникающие проблемы.

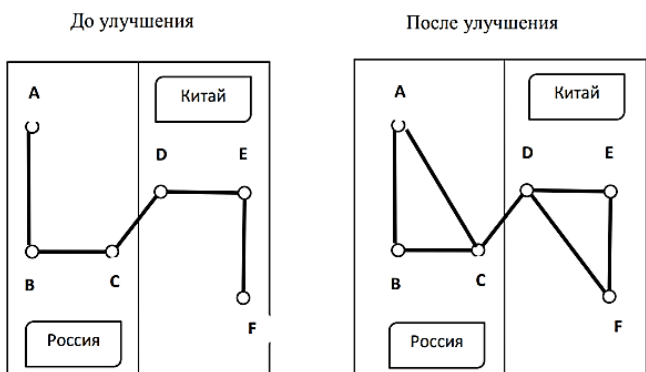


Рис. 2. Улучшенная инфраструктура информационного обмена между Россией и Китаем

Источник: составлено автором

Вступление России в ВТО в 2012 году открыло новые возможности для сотрудничества с Китаем, включая снижение таможенных пошлин и упрощение таможенного оформления. Платформа распределительных центров может ускорить обработку платежей и их отслеживание, сокращая складские расходы и повышая эффективность доставки за счет более точных прогнозов спроса и логистических решений.

Эффективное управление возвратами также важно для сокращения расходов. Возвращенные товары можно разделить на подлежащие ремонту и не подлежащие ремонту, что позволит оптимизировать процесс их обработки. В результате, создание и развитие распределительных центров и платформ для обмена информацией между Китаем и Россией способствуют снижению логистических затрат, улучшению качества услуг и укреплению торговых связей между странами. [4]

В заключении можно отметить, что адаптация логистических ИТ-решений в условиях переориентации на восточные рынки, с акцентом на Китай, представляет собой актуальную задачу в современном мире, где глобализация и интеграция экономик создают новые возможности и вызовы для бизнеса. Взаимодействие между распределительными центрами Китая и России позволяет оптимизировать логистические процессы, сокращать затраты и улучшать качество обслуживания. Эффективное использование ИТ-технологий, включая платформы обмена информацией и цифровые системы управления, способствует повышению эффективности и прозрачности поставок. Необходимость дальнейшего развития и совершенствования

логистических ИТ-решений подчеркивается растущим объемом торговли и необходимостью преодоления трансграничных барьеров. В этом контексте ключевым является укрепление партнерских отношений между регионами, сотрудничество правительств и бизнес-структур для создания устойчивой и адаптивной логистической инфраструктуры, способной эффективно поддерживать динамично развивающиеся восточные рынки в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Дроздова М.А. Антиглобализм в контексте современного международного экономико-правового дискурса / М.А. Дроздова, Л.А. Кравченко // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2020. – Т. – № 3(96). – С. 247–253.
2. Дроздова М.А. Цифровая экономика и инфляция в период пандемии / М.А. Дроздова, Л.А. Кравченко, Д.А. Панков // Инновационные подходы развития экономики и управления в XXI веке: сборник трудов III Национальной научно-практической конференции. Федеральное агентство железнодорожного транспорта, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Петербургский государственный университет путей сообщения императора Александра I» (ФГБОУ ВО ПГУПС). – 2020. – С. 11–14.
3. Дроздова М.А. Цифровизация отрасли железнодорожных перевозок: проблемы и успехи / М.А. Дроздова, Е.А. Фурсова // III Бетанкуровский международный инженерный форум: сборник трудов. – 202– С. 119–12
4. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок / В.В. Дыбская. – М.: Альфа-Пресс, 2009. – 720 с.
5. Елисеев С.Ю. Логистизация управления внешнеторговыми перевозками в смешанном сообщении / С.Ю. Елисеев, А.Ф. Котляренко, П.В. Куренков // Транспорт. Наука. Техника. Управление. – 2003. – № 9. – С. 2–7.
6. Кириченко А.В. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем / А.В. Кириченко; под ред. А.В. Кириченко. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Питер, 2004. – 506 с.
7. Куренков П.В. Концептуально новая транспортно-технологическая система работы с контейнерами на транспорте / П.В. Куренков, О.В. Москвичев, Е.Е. Москвичева // Бюллетень транспортной информации. – 2009. – № 1(163). – С. 22–25.
8. Meduza [Электронный ресурс] // Новостной портал: [источник]. – URL: <https://clck.ru/3BjNq5> (дата обращения: 05.05. 2024)
9. Morvesti [Электронный ресурс] // Аналитический ресурс: [ресурс]. – URL: <http://www.morvesti.ru>

vesti.ru/analitika/1691/95280/ (дата обращения: 05.05. 2024)

10. Reuters [Электронный ресурс] // Новостное агентство: [источник]. – URL: <https://www.reuters.com/markets/china-russia-2023-trade-value-hits-record-high-240-bln-chinese-customs-2024-01-12/> (дата обращения: 05.05. 2024)
11. ТАСС [Электронный ресурс] // Информационное агентство: [источник]. – URL: <https://tass.ru/v-strane/17394053> (дата обращения: 05.05. 2024)

ADAPTATION OF THE USE OF IT INFRASTRUCTURE ELEMENTS IN THE CONTEXT OF REORIENTATION OF FLOWS TO THE MARKETS OF SOUTHEAST ASIA: THE EXAMPLE OF RUSSIAN-CHINESE COOPERATION

Neizvestny S.I., Kochubey A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Modern business, especially in the field of information technology, is faced with the need to quickly adapt to changing market conditions. Russian companies working in the field of logistics and IT project management are forced to reorient themselves to eastern markets, especially the dynamically developing Chinese market. This has become especially relevant in the context of globalization and the changing global economy. The conducted research has shown that the creation and development of distribution centers between Russia and China contributes to optimizing logistics processes, reducing costs and improving the quality of service. One of the key aspects is the use of IT solutions, such as information exchange platforms and digital management systems, which significantly improve transparency and efficiency of supply. The main conclusions of the study emphasize the importance of strengthening partnerships and cooperation between regions, which is necessary to create a sustainable and adaptive logistics infrastructure. Thus, Russian companies are encouraged to actively develop and implement innovative technologies in their business processes in order to successfully compete in the international arena and ensure high standards of customer service.

Keywords: Adaptation, logistics, OT solutions, Eastern markets, China, localization, integration.

References

1. Drozdova M.A. Anti-globalism in the context of modern international economic and legal discourse / M.A. Drozdova, L.A. Kravchenko // Bulletin of the Volga University. V.N. Tatishcheva. – 2020. – T. – No. 3(96). – pp. 247–253.
2. Drozdova M.A. Digital economy and inflation during the pandemic / M.A. Drozdova, L.A. Kravchenko, D.A. Pankov // Innovative approaches to the development of economics and management in the 21st century: collection of works of the III National Scientific- practical conference. Federal Agency for Railway Transport, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “St. Petersburg State University of Transport of Emperor Alexander I” (FSBEI HE PGUPS). – 2020. – pp. 11–14.
3. Drozdova M.A. Digitalization of the railway transportation industry: problems and successes / M.A. Drozdova, E.A. Fursova // III Betancourt International Engineering Forum: collection of proceedings. – 202– P. 119–12
4. Dybskaya V.V. Warehousing management in supply chains / V.V. Dybskaya. – M.: Alfa-Press, 2009. – 720 p.
5. Eliseev S. Yu. Logistics management of foreign trade transportation in mixed traffic / S. Yu. Eliseev, A.F. Kotlyarenko, P.V. Kurenkov // Transport. The science. Technique. Control. – 2003. – No. 9. – P. 2–7.
6. Kirichenko A.V. Transportation of export-import cargo. Organization of logistics systems / A.V. Kirichenko; edited by A.V. Kirichenko. – 2nd ed., add. and processed – St. Petersburg: Peter, 2004. – 506 p.
7. Kurenkov P.V. Conceptually new transport and technological system for working with containers in transport / P.V. Kurenkov, O.V. Moskvichev, E.E. Moskvicheva // Transport Information Bulletin. – 2009. – No. 1(163). – pp. 22–25.
8. Meduza [Electronic resource] // News portal: [source]. – URL: <https://clck.ru/3BjNq5> (date of access: 05.05.2024)
9. Morvesti [Electronic resource] // Analytical resource: [resource]. – URL: <http://www.morvesti.ru/analitika/1691/95280/> (access date: 05/05/2024)
10. Reuters [Electronic resource] // News agency: [source]. – URL: <https://www.reuters.com/markets/china-russia-2023-trade-value-hits-record-high-240-bln-chinese-customs-2024-01-12/> (date of access: 05.05 .2024)
11. TASS [Electronic resource] // Information agency: [source]. – URL: <https://tass.ru/v-strane/17394053> (date of access: 05/05/2024)

Петухова Екатерина Павловна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания, Московский университет имени С.Ю. Витте
E-mail: ppep@yandex.ru

В данном исследовании обоснована значимость креативной экономики в развитии страны, рассмотрены основные регуляторы в России.

В исследовании рассмотрены основные направления регулирования креативной экономики, были выделены основные меры регулирования креативной экономики в России при активном взаимодействии государства и других субъектов экономики. Основной акцент сделан на финансовую и нефинансовую государственную поддержку с целью развития креативной экономики, разумный контроль их по множеству каналов, чтобы обеспечить финансовые гарантии для кластеров креативной индустрии. Правомерно отмечено, что основной целью является не увеличение государственных инвестиций, а создание недорогой, основанной на информации и эффективной рыночной среды. В статье рассмотрено влияние регуляторов экономики на развитие креативных организаций только при совместном участии всех участников экономических отношений в сфере креативной индустрии.

Ключевые слова: механизм регулирования, креативная экономика, государственная поддержка, региональная экономика.

Введение

В соответствии с подходами Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) творческие (креативные) индустрии сочетают создание, производство и коммерциализацию товаров и услуг, которые преимущественно основаны на использовании интеллектуальной деятельности.

Организации креативных индустрий имеют значительный потенциал по созданию высокой добавленной стоимости для увеличения инвестиционной привлекательности. Вместе с тем, необходимо внедрение мер по развитию данной сферы – управление провалами рынка, институциональной средой, установление и контроль соблюдения норм и правил в креативной сфере. В общем характере государственное регулирование представляет собой комплекс мер административного, нормативно-правового воздействия государства на сферу креативной индустрии для достижения поставленных целей, включая цели обеспечения безопасности, справедливости, защиты прав и свобод субъектов экономических отношений. Данные меры направлены на необходимость развития креативной экономики для общества, государства, отдельных групп интересов со стороны бизнеса. В связи с этим методологическая база развития креативной экономики разработана ВЭБ.РФ, Агентством стратегических инициатив, внедрен Региональный стандарт развития креативных индустрий.

Методология

В работе использовались метод дедукции в изучении регуляторов креативных индустрий. Метод анализа применялся при выявлении направлений регулирования креативной экономики в России. Метод систематизации использовался при выявлении мер регулирования со стороны различных субъектов экономических отношений в рассматриваемой отрасли.

Результаты исследования

Регуляторами экономических отношений в креативной экономике являются организации креативных индустрий, государство, институты развития, банки и бизнес-сообщества, заинтересованные в совместном развитии творческой индустрии. Основным направлением регулирования можно считать государственное воздействие на экономику, в соответствии с мерами реализации была утверждена Концепция развития креативных индустрий Правительством РФ, согласно которой должен произойти рост ос-

новых показателей к 2030 году, увеличение доли креативного предпринимательства во всех секторах экономики и определены перспективные экономические специализации регионов.

Другими направлениями регулирования креативной экономики можно рассматривать меры воздействия со стороны финансовых и банковских организаций, профильных сообществ – венчурное и заемное финансирование, модели государственно-частного партнерства, арт-резиденции, инклюзивные творческие лаборатории, школы креативных индустрий в регионах. Среди регуляторов креативной экономики особую роль заслуживают меры институтов развития, которые включаются через развитие инфраструктуры поддержки творческих объединений. Так, при Агентстве стратегических инициатив был создан Центр развития креативной экономики, миссией которого является формирование креативной экономики как устойчивого драйвера развития страны, разработка и интеграция системных инструментов для развития креативных индустрий. К основным направлениям деятельности Центра развития креативной экономики АСИ относятся следующие.

1. Нормативно-правовое регулирование креативной экономики.
2. Исследования и стратегия в области креативной экономики.
3. Развитие регионов через инструменты креативной экономики.
4. Поддержка экспорта продуктов российской креативной экономики.
5. Формирование активного профессионального сообщества.

Во исполнение перечня поручений Президента Российской Федерации В.В. Путина по итогам посещения выставки «Развитие креативной экономики в России» разработан Региональный стандарт развития креативных индустрий, в котором представлены лучшие практики, представленные в виде поэтапного создания и предоставления региональных мер поддержки развития креативных индустрий: непосредственное участие руководителя региона в развитии организаций креативной сферы и анализ влияния креативных индустрий на экономику региона, разработка мер поддержки данной сферы через создание стратегии региона, развитие инфраструктуры, поддержка спроса на продукцию, в том числе и на экспорт; определение приоритетных отраслей и создание региональной опорной организации развития креативных индустрий с целью формирования сообщества творческих профессий; привлечение кадров для данной отрасли в регион.

В настоящее время предприняты меры регулирования креативной экономики со стороны государства: приняты Стратегия государственной культурной политики до 2030 года, Стратегия развития индустрии музыкальных инструментов и звукового оборудования и Концепция развития творческих индустрий, реализуется национальный проект «Культура».

Кроме того, организуются различные форумы, конференции (Форум креативного бизнеса, Российская креативная неделя и Российская национальная премия).

В 2023 году Росстатом был введен показатель – ВДС креативной экономики – это сумма валовой добавленной стоимости, создаваемой всеми действующими экономическими единицами-резидентами национальной экономики по отраслям креативной экономики.

В связи с этим, можно сказать, что в 2023 году добавленная стоимость культурных и креативных индустрий достигла примерно 5 391,8 миллиардов рублей, что было выше текущих темпов роста ВВП на 0,2 процентных пункта за предыдущий период (рис. 1).

В 2022 году добавленная стоимость культурных и креативных индустрий РФ достигла 4 547,6 млрд руб., а добавленная стоимость культурных и креативных индустрий составила 3,2% ВВП. Ожидается, что к 2025 году добавленная стоимость культурной и креативной индустрии достигнет увеличения. Культурные и креативные индустрии станут опорой нашей экономики. Особенно в некоторых городах с более прочным фундаментом, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург индустрия культуры является вспомогательной силой экономического развития.

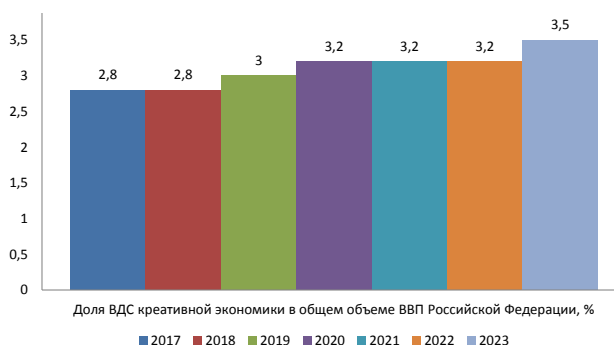


Рис. 1. Доля валовой добавленной стоимости креативной экономики в валовом внутреннем продукте Российской Федерации, %

По разным оценкам, в креативных индустриях России трудоустроены от 3 до 6 млн человек. Однако можно отметить значительный скрытый потенциал, так как страна обладает высоким качеством человеческого капитала, предоставляя образование, высоко оцененное международными рейтингами и системами сертификации. Доля расходов на образование в российском ВВП сопоставима с мировым (4,6% и 4,2% соответственно). Доля молодых людей с высшим образованием составляет 62%, что выше среднего показателя по странам ОЭСР (47%).

В настоящее время организации креативной индустрии в нашей стране имеют как стихийное формирование снизу вверх, так и государственную поддержку и руководство сверху вниз, демонстрируя активную тенденцию развития, но независимо от того, какой механизм сформирован в рамках кластеров креативной индустрии, механизмы их

производства тесно связаны с конкретными региональными экономическими и культурными условиями, и у них есть очевидные «корни». Поэтому главной задачей местных органов власти является не искусственное развитие парков креативной индустрии, а создание хорошей экономической, культурной и социальной среды для их развития на основе полного понимания атрибутов самой креативной индустрии.



Рис. 2. Основные направления государственного регулирования креативной экономики

На рисунке 2 представлены основные направления государственного регулирования креативной экономики с целью создания благоприятных экономических условий, осуществляя меры увеличения инвестиционной привлекательности и обеспечивая финансовые гарантии для кластеров креативной индустрии. Но основной целью является не увеличение государственных инвестиций, а создание недорогой, основанной на информации и эффективной рыночной среды, чтобы творческие предприятия всех видов могли развиваться вместе. Посредством руководства правительство свяжет университетские парки, парки предприятий и общественных сообществ, чтобы сформировать интерактивный процесс между правительством и предприятиями, научными исследованиями и производством, а также профессией и людьми, чтобы совместно создавать национальный опыт и участие всего народа. Творческая среда и предпринимательское пространство, способствуя тем самым развитию кластеров креативной индустрии. Кроме того, правительство может предоставить креативным предприятиям финансовые и налоговые льготы в рамках промышленной политики, чтобы привлечь больше компаний к участию в креативной индустрии. В то же время необходимо оценить региональную рыночную среду и потребности, чтобы стимулировать промышленное развитие с учетом диверсифицированных потребностей рынка. Так, Правительство Москвы учредило гранты для поддержки малых и средних анимационных компаний (до 10 млн рублей в год с целью стимулирования создания новых высокодоходных анимационных фильмов).

Необходимо отметить, что некоторым секторам креативной экономики с высоким уровнем риска может потребоваться государственная поддержка для улучшения доступа к капиталу. Другие ви-

ды творческой деятельности могут считаться коммерчески нежизнеспособными общественными благами, для существования которых необходима некоммерческая государственная поддержка. Для создания благоприятной среды также необходима соответствующая политика в области конкуренции и адекватное применение законодательства о конкуренции.

Помимо разработанных и внедренных мер регулирования креативной экономики со стороны государства необходимо разработать стратегию развития креативной экономики, включающая и отраслевую стратегию, стратегию развития бренда, стратегию регионального сотрудничества. Разработка отраслевой стратегии развития креативной экономики определит основные направления регулирования отрасли креативной индустрии через содействие интеграции государственных учреждений, банков, предприятий и культуры, создание инвестиционных и финансовых платформ для креативной индустрии, а также изучать и формулировать финансовую политику и меры для поддержки развития индустрии культуры, такие как оценка нематериальных активов, залог и гарантии. Подобный индекс создан по инициативе государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» на основе данных уже существующего Индекса качества жизни в городах России¹. Индекс креативного капитала состоит из 5 основных блоков: «Люди», «Город», «Власть», «Бизнес» и «Бренды». Была создана онлайн-платформа Индекса – это открытая информационно-аналитическая система, которая позволяет оценить креативный потенциал в городах на основании различных показателей и интегрированных оценок. Стратегия развития бренда фокусируется на характерные культуры регионов (Неделя моды «Сибирские бренды», Конкурс моды и дизайна «Сибирские бренды», Фестиваль «Московская неделя моды. Модная столица», Киноплатформа Film.Moscow) посредством высококлассного дизайна, углубленной разработки, маркетинга упаковки и рекламы имиджа можно разрабатывать и культивировать конкурентоспособные на международном уровне и влиятельные культурные бренды, а также запускать ряд ключевых культурных предприятий, культурных продуктов и мероприятий, культурный туризм, бренды народного искусства.

Регулирование деятельности отрасли креативных индустрий сосредоточено на трех основных областях: развитии человеческого потенциала со стороны самой креативной сферы (создании новых рабочих мест, росте вклада креативных индустрий в экономику страны в целом), создании благоприятной среды со стороны государства (усиление межведомственной координации, уточнение обязанностей и полномочий по содействию защите прав интеллектуальной собственности, предоставление данному сектору налоговых льгот и создание про-

¹ Индекс качества жизни в городах. – URL: <https://citylifeindex.ru/creative?ysclid=lxrwc5y5py100157545> (дата обращения: 20.06.2024).

грамм финансовой поддержки исследований и разработок в креативных индустриях, расширении налогооблагаемой базы за счет выхода более качественной, клиентоориентированной продукции и услуг с большей добавленной стоимостью на местные, региональные и международные рынки, сокращении диспропорций социально-экономического развития, в том числе отставания уровня жизни населения сельских территорий, повышении туристической привлекательности территорий субъектов Российской Федерации, содействию узнаваемости отечественных брендов, создании позитивного имиджа страны за рубежом, росте туристического и инвестиционного потенциала как Российской Федерации в целом, так и отдельных регионов) и преодолении инфраструктурных барьеров со стороны бизнеса и финансовых организаций (обеспечение инфраструктурой через создание среды обитания, привлекающую творческих людей).

Заключение

Таким образом, для дальнейшего развития креативной экономики в России необходим эффективный механизм регулирования субъектов экономических отношений: государства, предприятий креативной отрасли, банков и фирм, общественных организаций, научных сообществ. Как показывают результаты исследования, государственные меры поддержки (информирование, координация, стимулирование, регулирование) способствовали увеличению доли креативной экономики в ВВП России в последние годы. Значительную роль в эффективном функционировании механизма регулирования креативной экономики играют институты развития, разработав основу методологическую базу перспективного развития организаций креативных индустрий. Совокупное взаимодействие регуляторов креативной экономики приведут к увеличению к 2030 году доли творческих (креативных) индустрий в экономике Российской Федерации до 6 процентов; увеличение доли занятости в творческих (креативных) профессиях до 15 процентов; достижение положительного сальдо экспорта-импорта (в настоящий момент экспорт креативных услуг составляет 7,4 млрд долларов США, импорт – 10,4 млрд долларов США; креативных товаров – 1,7 и 5,7 млрд долларов США соответственно); рост доли креативной в структуре мирового экспорта до 3,5 процента.

Литература

1. АИС «Статистика» // ГИВЦ Минкультуры России. – URL: <https://stat.mkrf.ru/> (дата обращения: 05.06.2024).
2. Креативная экономика Москвы в цифрах / В.В. Власова, М.А. Гершман, Л.М. Гохберг [и др.]; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Москва: НИУ ВШЭ, 2021. – 108 с. – URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/456948019.pdf> (дата обращения: 12.06.2024).
3. Ниязбекова Ш.У., Буневич К.Г. Анализ социально-экономического развития города астаны // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2017. – № 3 (22). – С. 24–31. doi: 10.21777/2307-6135-2017-3-24-31.
4. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности // КонсультантПлюс. – 2022. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/ (дата обращения: 30.04.2024).
5. Петухова Е.П., Быкова В.И. Макроэкономические риски денежно-кредитной политики государства в условиях кризиса // Журнал монетарной экономики и менеджмента – № 2. – 2023. – С. 8–13. DOI: 10.47576/2782-4586_2023_2_8.
6. Постановление Правительства Москвы от 23.11.2021 № 1815-ПП «О реализации пилотного проекта по созданию в городе Москве креативных кластеров и креативных пространств». – URL: <https://base.garant.ru/403288881/> (дата обращения: 20.06.2024).
7. Приказ Росстата от 21.12.2023 № 674 «Об утверждении Официальной статистической методологии расчета показателей «Валовая добавленная стоимость креативной экономики» и «Доля валовой добавленной стоимости креативной экономики в валовом внутреннем продукте Российской Федерации»». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_466869/ (дата обращения: 26.04.2024).
8. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2021 № 2613-р «Об утверждении Концепции развития творческих (креативных) индустрий и механизмов осуществления их государственной поддержки в крупных и крупнейших городских агломерациях до 2030 года» / Правительство России. – 2021. – URL: <http://government.ru/docs/all/136723/> (дата обращения: 29.05.2024).
9. Смирнов С.Н., Николаенко Е.А. Статистика креативной экономики в России // Экономические и социальные проблемы России. – 2022. – № 4. – С. 61–76.
10. Яровенко С.Э., Ниязбекова Ш.У. Сравнительный анализ мировых финансовых кризисов, их причины и последствия // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2021. – № 4 (39). – С. 48–57. doi: 10.21777/2587-554X-2021-4-48-57.
11. Isaeva E., Petukhova E., Mottaeva A.B., Rudenko L., Ivashchenko A. Structure of environmental factors in the regional development assessment // E3S web of conferences. Т. 460. 2023 – p. 09030. DOI: 10.1051/e3sconf/202346009030/

THE MAIN DIRECTIONS OF REGULATION OF THE CREATIVE ECONOMY

Petukhova E.P.

Moscow University named after S. Yu. Witte

In accordance with the approaches of the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), creative in-

dustries combine the creation, production and commercialization of goods and services, which are mainly based on the use of the results of intellectual activity.

The study examines the main directions of regulation of the creative economy, the peculiarities of development in Russia. The main measures of regulation of the creative economy in Russia with the active interaction of the state and other economic entities were highlighted. The main focus is on financial and non-financial government support for the development of creative industries, reasonable control over them through a variety of channels to provide financial guarantees for clusters of the creative industry. It is rightly noted that the main goal is not to increase public investment, but to create an inexpensive, information-based and effective market environment. The article examines the influence of economic regulators on the development of creative organizations only with the joint participation of all participants in economic relations in the creative industry.

Keywords: creative economy, creative industry, government support, regional economy.

References

1. AIS "Statistics" // State Computing Center of the Ministry of Culture of Russia. – URL: <https://stat.mkrf.ru/> (access date: 06/05/2024).
2. Creative economy of Moscow in figures / V.V. Vlasova, M.A. Gershman, L.M. Gokhberg [et al.]; edited by L.M. Gokhberg; National research University "Higher School of Economics". – Moscow: National Research University Higher School of Economics, 2021. – 108 p. – URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/456948019.pdf> (access date: 06/12/2024).
3. Niyazbekova Sh.U., Bunevich K.G. Analysis of the socio-economic development of the city of Astana // Bulletin of Moscow University. S. Yu. Witte. Series 1: Economics and management. – 2017. – No. 3 (22). – pp. 24–31. doi: 10.21777/2307-6135-2017-3-24-31.
4. All-Russian classifier of types of economic activity // ConsultantPlus. – 2022. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163320/ (access date: 04/30/2024).
5. Petukhova E.P., Bykova V.I. Macroeconomic risks of the state's monetary policy in a crisis // Journal of Monetary Economics and Management – No. 2. – 2023. – P. 8–13. DOI: 10.47576/2782-4586_2023_2_8.
6. Decree of the Moscow Government dated November 23, 2021 No. 1815-PP "On the implementation of a pilot project to create creative clusters and creative spaces in the city of Moscow." – URL: <https://base.garant.ru/403288881/> (access date: 06/20/2024).
7. Order of Rosstat dated December 21, 2023 No. 674 "On approval of the Official statistical methodology for calculating the indicators "Gross added value of the creative economy" and "Share of gross added value of the creative economy in the gross domestic product of the Russian Federation." – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_466869/ (access date: 04/26/2024).
8. Order of the Government of the Russian Federation of September 20, 2021 No. 2613-r "On approval of the Concept for the development of creative industries and mechanisms for the implementation of their state support in large and major urban agglomerations until 2030" / Government of Russia. – 2021. – URL: <http://government.ru/docs/all/136723/> (date of access: 05.29.2024).
9. Smirnov S.N., Nikolaenko E.A. Statistics of the creative economy in Russia // Economic and social problems of Russia. – 2022. – No. 4. – P. 61–76.
10. Yarovenko S.E., Niyazbekova Sh.U. Comparative analysis of global financial crises, their causes and consequences // Bulletin of Moscow University. S. Yu. Witte. Series 1: Economics and management. – 2021. – No. 4 (39). – pp. 48–57. doi: 10.21777/2587-554X-2021-4-48-57.
11. Isaeva E., Petukhova E., Mottaeva A.B., Rudenko L., Ivashchenko A. Structure of environmental factors in the regional development assessment // E3S web of conferences. T. 460. 2023 – p. 09030. DOI: 10.1051/e3sconf/202346009030/

Сергеева Светлана Александровна,

доктор экономических наук, старший научный сотрудник
Сектора научно-исследовательских работ и проектов
ГАОУ ВО «Московский городской университет управления
Правительства Москвы им. Ю.М. Лужкова»
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Гладилина Ирина Петровна,

доктор педагогических наук, профессор, ГАОУ ВО
«Московский городской университет управления
Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: gladilinaip@edu.mos

Санталова Марианна Сергеевна,

доктор экономических наук, профессор, ГАОУ ВО
«Московский городской университет управления
Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: santalova-m@mail.ru

Соклакова Ирина Владимировна,

кандидат экономических наук, доцент, ГАОУ ВО «Московский
городской университет управления Правительства Москвы
имени Ю.М. Лужкова»
E-mail: irinasok2011@yandex.ru

Паневкина Вера,

магистрант, профиль «Управление государственными,
муниципальными и корпоративными закупками» ГАОУ
ВО «Московский городской университет управления
Правительства Москвы им. Ю.М. Лужкова»
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Цель исследования – показать необходимость применения
ESG стратегии для развития бизнеса и общества на перспек-
тиву.

В процессе проведения исследования применялись методы об-
общения, оценки, анализа, синергии и др.

ESG-стратегия – это своего рода новая необходимость для пре-
одоления экономических разрывов, социальных дисбалансов,
сниженной инвестиционной активности и др. Отечественная
повестка ESG – несомненно, вопрос дискуссионный, требую-
щий как глубокого теоретического обоснования, так и обосно-
ванных практических предложений. Принятие ESG стандартов
регионами позволяет на практике улучшить существующую
деловую активность, повысить благосостояние граждан, уве-
личить число реализуемых проектов и привлечь иностранных
партнеров и иностранные факторы производства для исполь-
зования их в регионе. ESG-стратегия является долгосрочной
и определяет пространственно-временное развитие общества
на ближайшую перспективу.

Сделан вывод, что для компаний, расположенных в субъек-
тах России, необходимо придерживаться ESG-стратегии как
единой стратегии развития компаний, принятой на между-
народном уровне с целью расширения экспортных операций
и привлечения международных инвесторов. Развитие внешних
экономических отношений с зарубежными партнерами будет
формировать бизнес-сообщество, объединенное едиными
принципами.

Ключевые слова: ESG-стратегия, иностранные инвестиции,
региональное развитие, отраслевой климат

ESG-стратегия возникла как новый тренд в до-
стижении устойчивости и целевых показателей,
определяемых крупнейшими игроками на между-
народных рынках. Международные организации,
транснациональные компании, крупнейшие инве-
сторы в настоящее время видят перспективы
развития в области экономического роста с по-
мощью принципов устойчивости. Методы и под-
ходы устойчивого развития высоко ценятся ре-
гуляторными органами. Применение мер ESG-
стратегии странами и организациями является га-
рантией инвестиционной стабильности и инвести-
ционной привлекательности регионов и проектов
в них [5].

В подавляющем большинстве случаев, эконо-
мические агенты берут на себя ответственность
и самостоятельно принимают решение стать про-
зрачнее и ответственнее по отношению ко всем
заинтересованным сторонам. Отсутствие устой-
чивых целей в развитии влечет за собой несо-
блюдение этических стандартов, увеличение
социально-экономической дифференциации вну-
три общества, повышение выбросов углекислого
газа и производственных отходов, что может зна-
чительно эскалировать репутационные и финансо-
вые риски не только для компаний, но и регионов,
стран и международных объединений. Исследо-
вания транснациональных компаний показывают,
что организации, учитывающие в своей стратегии
устойчивые подходы к развитию, наиболее эффек-
тивны относительно конкурентов, с точки зрения
прибыльности на 43%.

ESG-стратегия внутри страны, региона и субъ-
ектов создаёт новые отраслевые подходы, форми-
рует набор руководящих принципов и рамок, открыв-
ает новые экологические, социальные и управ-
ленческие возможности для принятия управленче-
ских решений.

Увеличивающееся количество проектов, при-
меняющих ESG-стратегию, улучшает деловой кли-
мат на внутренних и внешних рынках, способствует
притоку новых инвестиций, развитию малого биз-
неса и мега проектов. Инвестиционные подходы
при реализации ESG проектов затрагивают широ-
кий спектр вопросов, таких как: влияние на окру-
жающую среду, благополучие сотрудников и заин-
тересованных сторон, этичное и прозрачное управ-
ление компанией. ESG подход к инвестиционным
проектам имеет практическое применение, опре-
деляет качественные результаты в количественном
выражении, помогает заинтересованным сторонам
расширить спектр доступных возможностей [3].

Особенно актуально использовать ESG-
стратегию на рынках с большой волатильностью,

неопределенностью и экономическими разрывами. С точки зрения инвестиций, как внешних, так и внутренних, ESG-стратегия формирует прозрачную среду для взаимодействия контрагентов и повышает доверие для заинтересованных лиц, создает предпосылки для улучшения деловой среды и условий для ведения бизнеса.

Инвестиционная устойчивость предполагает новые возможности для проведения SWOT-анализа бизнеса, контрагента и региона деятельности компании, помогает снизить риски, уменьшить влияние негативных факторов и по-новому определить возможности долгосрочного роста. Отчетность организаций, согласно ESG-стратегии, становится более стандартизированной, агенты на разных по социально-экономическим показателям рынках лучше понимают друг друга и могут формировать безопасную для интеракций экономику [2].

Для инвесторов ESG-стратегия является дополнением к ориентированному на ключевые целевые показатели успешности бизнеса стратегиям. Устойчивый подход предполагает возможность формировать новую инвестиционную среду, базирующуюся на подходах благополучия сотрудников и заинтересованных сторон, формирующих новую этику управления и здоровый деловой климат. Ответственность в ESG-стратегии из качественной переходит в количественную, становится измеримой, обеспечивает высокие финансовые показатели организации, рост социально-экономических показателей регионов и страны, меняет статистические динамики и снижает разрывы между экономическими агентами и странами. Несмотря на качественное выражение устойчивости проектов, ESG-стратегия является практической методологией и подходом, новой актуальной тенденцией развития как для крупнейших компаний, так и для малого и среднего бизнеса все зависимости от территориального признака.

Наличие четкого планирования в инвестиционном проекте дает инвестору понимание сущности устойчивости каждого инвестиционного этапа, в том и этапа подготовки проекта. Нацеленность на устойчивое пространственное развитие позволяет планировать и формировать более успешные вероятности реализации сложных и трудоемких проектов. Как небольшие компании, так и крупнейшие предприятия применяя ESG-стратегию получают возможность управлять экологическими и социальными факторами, формировать новый подход к бизнес-операциям, открывать перспективы для регионального и отраслевого сотрудничества, расширять спектр возможностей для стейкхолдеров, внешних и внутренних для проекта.

Для страновых инвесторов ESG-стратегия расширяет возможности управления регионами и мега проектами, улучшает эффективность реализации инвестиционных проектов и уточняет стандарты национальных и региональных инициатив. Применение ESG-стратегии внутри страны соотносится с целями устойчивого развития, реализуемыми странами-членами ООН. ESG-стратегия развивает

архитектуру рынков, улучшает связность бизнес-подходов и экономических принципов, основанных на устойчивости. Применение ESG-стратегии позволяет обеспечить прозрачность на всех этапах инвестирования, предоставить заинтересованным сторонам необходимые для взаимного сотрудничества данные по ключевым направлениям реализации проектов. Повышается уровень доверия к контрагентам и деловому климату субъекта и региона [4].

Устойчивость малого, среднего и крупного бизнеса является основой устойчивости страны и влияет на преодоление существующих социально-экономических разрывов внутри страны и между экономическими агентами. ESG-стратегия создает новые зоны роста, снижает риски, минимизирует угрозы. Благодаря ESG-стратегии экономические агенты могут улучшить качество экономической среды, задействовать необходимые инструменты. Стандарты отчетности, принятые в ESG-стратегии, улучшают микроклимат организации, повышают производительность, способствуют ускорению внедрения изменений, благоприятствуют достижению целей, увеличивают прибыль организации и улучшают командное образование.

ESG-стратегии влияют на финансовое и инвестиционное планирование. Зрелые инвесторы предпочитают страны, регионы и проекты, ориентированные на экологичные и устойчивые подходы к своей деятельности. Инвесторы часто обращают внимание на климат в регионе, который формируется не одним проектом, реализующим концепцию устойчивости, а совокупностью практик, принятых в регионе. Инвесторы ориентируются на устойчивость не только в социально-экономических процессах, но и политических и управленческих.

Правительства для привлечения инвестиций постоянно совершенствуют правила и стандарты, которые необходимы для реализации стратегий и достижения целевых показателей. Стратегия устойчивого пространственного развития, применяемая странами, напрямую влияет на реализацию инвестиционных мега проектов, привлечение лучших и наиболее компетентных специалистов, возможности для развития НИОКР и взаимные инвестиции в наиболее привлекательные международные проекты [6].

Такие проекты базируются на активном взаимодействии с окружающей средой и основаны на снижении углеродного следа, повышении энергетической эффективности, утилизации отходов, сохранении природных ресурсов, и минимизации уровня загрязнения окружающей среды [1]. Инвестиционные проекты, учитывающие экологическую повестку, включают в себя отчеты, связанные с объемом выбросов предприятий и прозрачностью производственной деятельности. Применение ESG-стратегии охватывает снижение углеродного следа, ускорение развития технологий, внедрение новых климатических инноваций, сокращение потребления воды, пополнение ее запасов, увеличение повторного использования компонентов, производство полностью перерабатываемых продуктов, охрану земель и природы.

В ESG-стратегии социальное взаимодействие организаций и местных сообществ важно. Инвестиционные проекты должны учитывать безопасность данных в том числе цифровых, предоставлять разнообразие и инклюзивность, соблюдать нормы труда, формировать новые социальные программы. Формирование правильной и гибкой структуры кадров, с возможностью применять лучшие зарубежные практики управления и интегрировать их в повседневную деятельность предприятия, важно для улучшения показателей кадрового и управленческого состава. Кадровая устойчивость – основа для устойчивого развития компании и выполнения поставленных задач. Мотивация внутри компании увеличивается, если кадры находятся в среде устойчивого роста.

Устойчивость в управлении крайне важна и ценится на всех уровнях социальных взаимодействий. Компании стремятся соблюдать принципы социальной устойчивости как внутри организации, так и с контрагентами в международных проектах [10]. Стандарты и политика устойчивости используется руководством для управления организациями, межведомственными и межгосударственными структурами. Совет директоров, топ-менеджмент, руководители подразделений и акционеры в своей деятельности стремятся добиться прозрачности сделок, финансовой и корпоративной отчетности, избежать конфликта интересов. Формирование устойчивого подхода к развитию создает необходимую коммуникационную среду между всеми стейкхолдерами.

ESG-стратегия является долгосрочной, апробированной крупнейшими предприятиями и применимой в инвестиционных кейсах по всему миру, как следствие она является актуальной к использованию для организаций в субъектах страны. Крупнейшие компании, например Microsoft, принимают ESG-стратегию для определения планов развития, защиты собственной и окружающей экосистемы, снижения отходов.

Взаимодействия на рынках устойчивости создают новые тренды в деловой среде, формируют более эффективные управленческие подходы в ранее экономически непривлекательных областях. ESG-стратегия определяет последовательность действий, необходимых для максимальной реализации устойчивости компаний [7].

Для компаний, расположенных в субъектах России, необходимо придерживаться ESG-стратегии как единой стратегии развития компаний, принятой на международном уровне с целью расширения экспортных операций и привлечения международных инвесторов [8,9]. Развитие внешних экономических отношений с зарубежными партнерами будет формировать бизнес-сообщество, объединенное едиными принципами.

Литература

1. Бычкова С.Г. Экологическая составляющая устойчивого развития: системы показателей, используемые в международной статистиче-

ской практике // Международный вестник. – 2022. – N 2. – С. 10–14.

2. Жукова Е.В. ESG-факторы и ответственное инвестирование в фокусе стратегического развития // Экономика фирмы. – 2021. – N 3. – С. 4–11.
3. Костин А.Е. Корпоративная ответственность и устойчивое развитие // Финансовые рынки и банки. – 2021. – N 4. – С. 52–55.
4. Barnett M.L. Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility // Acad. Manage. Rev. – 2023. – N 3. – P. 794–816.
5. Freeman R.E. A Stakeholder Approach to Strategic Management // SSRN Electronic Journal. – 2021. – N 2. – P. 14–16.
6. Jo H. Corporate governance and firm value: The impact of corporate social responsibility // J. Bus. Ethics. – 2022. – N 3. – P. 30–38.
7. Porter M. The link between competitive advantage and corporate social responsibility // Harvard business review. – 2022. – N 1. – P. 78–92.
8. Сурат В.И., Санталова М.С., Соклакова И.В., Ермилина Д.А., Жанибекова Г.К., Лебедева Е.В. Стратегический анализ деятельности организации. (2-е издание) Москва, 2021.
9. Санталова М.С., Гладилина И.П., Погудева М.Ю., Сергеева С.А., Соклакова И.В. Стратегии бизнеса в цифровой экономике: монография, Москва, 2022.
10. Санталова М.С., Борщева А.В., Гладилина И.П., Соклакова И.В., Сурат И.Л. Моделирование бизнес-процессов: управленческие аспекты: монография (2-е издание) Москва, 2024.

ESG STRATEGY AS A UNIFIED BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY

Sergeeva S.A., Gladilina I.P., Santalova M.S., Soklakov I.V., Panevskina V.

Moscow City University of Management of the Government of Moscow named after Yu.M. Luzhkov

The purpose of the study is to show the need to apply the ESG strategy for the development of business and society in the future. In the process of conducting the study, methods of generalization, evaluation, analysis, synergy, etc. were used. The ESG strategy is a kind of new necessity to overcome economic gaps, social imbalances, reduced investment activity, etc. The domestic ESG agenda is undoubtedly a debatable issue, requiring both deep theoretical justification and sound practical proposals. The adoption of ESG standards by regions makes it possible in practice to improve existing business activity, increase the well-being of citizens, increase the number of ongoing projects and attract foreign partners and foreign factors of production to use them in the region. The ESG strategy is long-term and determines the spatial and temporal development of society in the near future.

It is concluded that for companies located in the regions of Russia, it is necessary to adhere to the ESG strategy as a unified strategy for the development of companies adopted at the international level in order to expand export operations and attract international investors. The development of foreign economic relations with foreign partners will form a business community united by common principles.

Keywords: ESG strategy, foreign investment, regional development, industry climate.

References

1. Bychkova S.G. Environmental component of sustainable development: systems of indicators used in international statistical practice // *International Bulletin*. – 2022. – N 2. – P. 10–14.
2. Zhukova E.V. ESG factors and responsible investing in the focus of strategic development // *Firm economics*. – 2021. – N 3. – P. 4–11.
3. Kostin A.E. Corporate responsibility and sustainable development // *Financial markets and banks*. – 2021. – N 4. – P. 52–55.
4. Barnett M.L. Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility // *Acad. Manage. Rev.* – 2023. – N 3. – P. 794–816.
5. Freeman R.E. A Stakeholder Approach to Strategic Management // *SSRN Electronic Journal*. – 2021. – N 2. – P. 14–16.
6. Jo H. Corporate governance and firm value: The impact of corporate social responsibility // *J. Bus. Ethics*. – 2022. – N 3. – P. 30–38.
7. Porter M. The link between competitive advantage and corporate social responsibility // *Harvard business review*. – 2022. – N 1. – P. 78–92.
8. Surat V.I., Santalova M.S., Soklakova I.V., Ermilina D.A., Zhanibekova G.K., Lebedeva E.V. Strategic analysis of the organization's activities. (2nd edition) Moscow, 2021.
9. Santalova M.S., Gladilina I.P., Pogudaeva M.Yu., Sergeeva S.A., Soklakova I.V. Business strategies in the digital economy: monograph, Moscow, 2022.
10. Santalova M.S., Borscheva A.V., Gladilina I.P., Soklakova I.V., Surat I.L. Modeling of business processes: managerial aspects: monograph (2nd edition) Moscow, 2024.

Влияние целевых установок менеджмента на эффективность принятия управленческих решений: систематизация подходов в экономическом дискурсе

Тарасов Максим Анатольевич,

аспирант по научной специальности «Менеджмент»,
направленность «Организационные изменения
и организационное развитие», Негосударственное
образовательное частное учреждение высшего образования
«Московский финансово-промышленный университет
«Синергия»

E-mail: maxim-1999–1999@mail.ru

В научной статье осуществлен комплексный анализ научной литературы по проблеме роли человеческого фактора в принятии управленческих решений. Автор выявил ряд тенденций в исследовании темы отечественными учеными. Дана оценка наиболее характерных в контексте темы исследования работ. География публикаций охватывает практически всю Россию: от Санкт-Петербурга до Владивостока. Анализу подвержены как диссертационные исследования и монографии, так и учебники, учебные пособия, научные статьи. Выявленные результаты позволили определить сферы, требующие дополнительных научных усилий ученых. Среди таких сфер автор особо выделяет потребность в методологическом сопровождении управленческой практики. Несмотря на то, что в последние годы данное направление получило свое развитие, многие вопросы требуют уточнения и более углубленной трактовки. В частности, вопросы, связанные с оценкой возможностей различных методов анализа и более широкого их вовлечения в исследовательскую практику. Автором предложены варианты разрешения данной проблемы. Особое внимание уделено проблематике принятия управленческих решений в условиях современных рисков и вызовов (пандемии, санкционных ограничений и др.). Данная проблема сегодня становится предметом внимания ученых. Однако требует своего дальнейшего осмысления.

Ключевые слова: управление; принятие решений; менеджмент; пандемия; рестрикции; человеческий фактор.

Актуальность темы исследования. Проблематика исследования человеческого фактора в управленческой практике в целом, и в системе принятия управленческих решений в частности, всегда привлекала отечественных ученых. Обусловлено это ее значимостью. Дело в том, что теория принятия управленческих решений как научная дисциплина оформилась в конце XIX – начале XX вв. За прошедшее с тех пор время было сформировано две основных трактовки определения теории принятия решений: узкая и расширенная. В узком смысле слова, ТПР (теория принятия решений) воспринимается как выбор лучшего из всех альтернативных вариантов решения той или иной управленческой задачи, в широком, – ТПР отождествляется со всем совокупным процессом управления [9]. Центральное звено ПУР (принятие управленческих решений) – методики и методы, применяемые в данном процессе как качественные, так и количественные. В обоих вариантах принятия решений решающую роль играет человеческий фактор. Применительно к организации (предприятию) – это прежде всего руководитель, который обеспечивает качественную постановку проблемы: грамотное, рациональное вовлечение в ее решение сотрудников, выбор рациональных методов, адекватных условиям и др. Человеческий фактор, в первую очередь, – это квалификация всех лиц, вовлеченных в процесс выработки решений, наличие необходимых профессиональных компетенций, личностных качеств. Очевидно, что осмысление всех элементов, влияющих на принятие эффективного решения – дело творческое. Поэтому и вариантов рационализации процесса принятия решений – большое количество.

Целью настоящего исследования является выявление тенденций в современной отечественной научной литературе по вопросу роли человеческого фактора в системе принятия управленческих решений.

В качестве основного метода автор избрал метод учета сравнительных характеристик различных научных подходов к разрешению проблемы.

Анализ современной научной литературы по теме исследования позволяет нам выделить ряд характерных тенденций. В первую очередь, – это стремление расширить диапазон устоявшихся представлений о характере и структуре процесса принятия решений. Данной проблеме посвящены научные труды многих ученых и экспертов в сфере менеджмента: Т.Б. Ершовой, А.С. Ершова и др.

Так, в уже упоминавшемся пособии Т.Б. Ершовой и А.С. Ершова [9] осуществлена комплексная

попытка изучить вопрос в историческом, теоретическом, методическом, структурном и иных контекстах. Авторы подробно исследуют элементы и функции управленческого решения, роль субъективного фактора и объективных обстоятельств, влияющих на его качество. Заслуживает внимания предложенная ими классификация управленческих решений. В ее основу положены критерии: стадии жизненного цикла товара; сферы действия, ранг управления, система организации выработки решений; объект воздействия и др. Завершает классификацию оценка решения: в зависимости от характера человека, принимающего решение (уравновешенный, инертный, импульсивный, рискованный, осторожный). Подобная модель, на наш взгляд, вполне рациональна.

Центральное место в пособии уделено анализу и оценке подходов и методов принятия управленческих решений, их реализации. Красной нитью проходит идея о роли и месте человеческого фактора в данном процессе. Так, к субъективным факторам, влияющим на ПУР, авторы относят: уровень культуры, национальные традиции; системность и логичность мышления всех лиц, причастных к выработке решений; их деловые качества и др.

Таким образом, в анализируемом пособии делается акцент на роль человеческого фактора в процессе принятия и реализации управленческих решений. Однако с учетом того, что предмет исследования существенно шире, можно констатировать уместную и вполне оправданную постановку вопроса о роли и месте человека: руководителя, сотрудников, причастных к разработке решений, экспертов и других лиц. Специальной, тщательной и глубокой проработки этой проблемы в пособии осуществлено не было [9].

Весьма полезной с точки зрения освещения вопросов теории и практики принятия управленческих решений в организациях и интеграционных структурах, в том числе роли человеческого фактора в данном процессе, является монография Е.Е. Панфиловой «Теория и практика принятия управленческих решений» [16]. Человеческий фактор «присутствует» в монографии в тех главах, где дается описание организаций. Автор выделяет три уровня принятия решений: операционный, тактический и стратегический. Каждому уровню характерны своя модель управленческих решений и свой набор наиболее эффективных, с точки зрения автора, подходов и методов.

Своей фундаментальностью и актуальностью отличается монография А.А. Зюскина «Оценка эффективности управленческих решений» [10]. Автор не просто оценивает процесс принятия управленческих решений, но сосредотачивает внимание на вопросах достижения их эффективности. Особого внимания заслуживают рассуждения о подходах к оценке эффективности управленческих решений, имеющих прямое отношение к компетентности руководителей организаций и всех сотрудников, причастных к разработке, принятию и реализации подобных решений.

Теоретические и методологические аспекты принятия управленческих решений изложены в учебных пособиях Л.И. Найденовой и Л.Ф. Каримовой «Разработка и принятие управленческих решений» [13] и Г.Б. Кошарной и Л.И. Найденовой «Принятие управленческих решений» [12]. Оба пособия схожи в своем концептуальном построении. В них затрагиваются вопросы теории принятия управленческих решений, дается квалификация категориально-понятийного аппарата, предпринимается попытка сформировать модель принятия и реализации управленческих решений в условиях рисков и неопределенности и др. Человеческая составляющая напрямую «присутствует» в главе, посвященной анализу социально-психологических факторов, влияющих на принятие управленческих решений, а также в ряде других разделов пособий.

Из других трудов, в которых освещается проблематика теоретико-методологического характера, отметим работы Е.А. Демидовой, Б.А. Бочкарева и мн. др. Е.А. Демидова, например, подробно и скрупулезно анализирует этапы принятия управленческих решений. Заслуживает внимания предложенная ей структурная дифференциация данного процесса, модель особенностей стратегического уровня. Как и большинство авторов, Е.А. Демидова существенное внимание уделяет методической стороне вопроса. В частности, она разработала расширенную модель принятия экономических решений. Д.А. Бочкарев сосредоточил свое внимание на оценке альтернатив в процессе принятия управленческих решений и критериев отбора наиболее эффективных [3].

Как показал наш анализ, наибольший интерес отечественными учеными проявляется к проблематике методического обеспечения процесса принятия управленческих решений. Практически во всех вышеназванных трудах содержится оценка имеющихся методов разработки, принятия, реализации управленческих решений, наиболее эффективных, с позиций соответствующих авторов. Так, например, Е.Е. Панфилова ставит вопрос и формулирует рекомендации по реализации возможностей математического метода в процессе принятия управленческих решений. Она сосредоточила свое внимание на моделях, методах и приемах управленческих решений в сфере производства и в проектном управлении [16]. А.А. Зюскин основное внимание уделяет вопросам апробации методики ресурсного обеспечения предприятий и формулирует методические рекомендации по принятию и реализации управленческих решений в целях организации безубыточных производств. Наибольший интерес вызывают его рассуждения о возможностях экономико-математического моделирования в оценке принятия управленческих решений [10].

С нашей точки зрения, методическая сторона вопроса наилучшим образом исследована в трудах М.С. Мокия, А.Л. Никифорова, В.С. Мокия. Авторы подробно и глубоко рассматривают методологические проблемы, процедуры и уровни научных исследований. Их подход носит общенаучный

характер. Однако он вполне применим к практике разработки, принятия и реализации управленческих решений. Красной нитью через все труды проходит идея компетентности экспертов-управленцев в вопросах понимания возможностей и технологий применения базовых методов [14, 15].

Значительный интерес представляют также работы В.И. Даниляка, Г.А. Демина, А.В. Сорокина и других авторов, сосредоточившихся в своих исследованиях на методической стороне вопроса. В.И. Даниляк основной акцент делает на исследовании проблемы эргономичности в управленческой практике, предлагает свою концепцию управления эргономичностью. При этом затрагивает тему социального измерения деятельности организаций (предприятий), необходимости создания социальных условий, обеспечения качественного психологического и организационного сопровождения трудовой деятельности. Работа носит общеуправленческий характер, однако ее положения и выводы вполне могут быть востребованы в практике принятия и реализации управленческих решений [6].

Работы Г.А. Демина и А.В. Сорокина также ценны авторскими оценками эффективности тех или иных методов разработки, принятия и реализации управленческих решений. А.В. Сорокин в своем пособии «Методы принятия решений» ставит вопрос о комплексном подходе к выбору эффективных методов и приемов при решении данной задачи. Важно, по его мнению, грамотно осуществить подбор именно того инструментария, который принесет наибольший эффект, а для этого требуется глубокое понимание сущности, содержания и возможностей соответствующих методов, технологий их применения на практике лицами, принимающими управленческие решения и осуществляющими их экспертное сопровождение [18]. Г.А. Демин основной акцент делает на диагностике принимаемых решений и анализе возможных альтернатив [8]. Очевидно, что подобная аналитическая работа требует высочайшей теоретико-методологической квалификации руководителя организации (предприятия) и лиц, допущенных к выработке управленческих решений.

Характеризуя научные исследования теоретико-методологического и, в частности, методического характера, отметим, что большинство ученых склонны анализировать и оценивать методы и приемы разработки, принятия и реализации управленческих решений. Некоторые из них оперируют термином «подходы» к принятию подобных решений. Представляется, что гораздо меньше исследован вопрос об учете в практике принятия и реализации управленческих решений требований и возможностей методологических принципов анализа: философского, общенаучного и частнонаучного уровней. Между тем, их роль в аналитической практике трудно переоценить.

Следующей тенденцией в изучении роли и места человеческого фактора в принятии управленческих решений является стремление дать адекватный ответ на вызовы последних лет, в первую

очередь, пандемийные и санкционные. В основном, этот ответ дается под рубрикой: особенности принятия управленческих решений в условиях рисков и неопределенности. Иногда авторы употребляют термины: «чрезвычайные», «экстремальные условия» и др. Насколько правомерно под таким ракурсом рассматривать условия принятия и реализации управленческих решений в условиях пандемийных ограничений и санкционного давления? С нашей точки зрения, подобный подход допустим. Очевидно, что оба случая характерны для соответствующих организаций (предприятий) своими неочевидными рисками и неопределенностью, а значит и близкой к экстремальному (чрезвычайному) характеру деятельности. Однако нельзя забывать и о правовой стороне вопроса. Существенным фактором является введение или невведение властями государства официально чрезвычайного положения. В случае введения задействуется комплексный правовой механизм противодействия и нейтрализации того или иного вызова (угрозы). Данный вопрос в юридической научной литературе определенным образом изучен и топ-менеджмент организаций (предприятий) должен быть в курсе соответствующих оценочных суждений. Понятно, что основой для подобных суждений является соответствующая законодательная база, в первую очередь, положения Конституции Российской Федерации, федеральных и региональных законодательных актов. Мы же отметим ряд авторов, посвятивших данной проблематике свои исследования: И.В. Филиппова, Е.Б. Хохлов, Р.А. Бондаренко, И.И. Бухтеяров и др.

Отрадным является и то, что проблема принятия решений в условиях неопределенности и рисков уже на протяжении ряда десятилетий является предметом диссертационных исследований. В кандидатской диссертации И.В. Прониной «Оценка компетенций персонала промышленного предприятия при принятии управленческих решений» содержатся определения и квалификация рисков, связанных с компетенциями персонала. Кроме того, риски оцениваются в качестве критерия выбора оптимальной альтернативы управленческих решений. Представлена в диссертации, судя по автореферату, и методика оценки альтернатив по критерию компетенций персонала. Все это – применительно к промышленному предприятию. Многие выводы диссертационного исследования применимы к условиям современных вызовов и угроз, поскольку носят методологический характер [17].

Представляют интерес в контексте принятия управленческих решений в условиях рисков и неопределенности некоторые суждения Г.Б. Кошарной и Л.И. Найденовой [12]. В частности, прописанные ими особенности принятия управленческих решений в нестандартных условиях и рекомендации по организации контроля выполнения управленческих решений.

Наконец, отметим еще одну тенденцию, характерную для современных исследований – это прямое обращение к факторам социального (челове-

ческого) характера, влияющих на качество и эффективность управленческих решений. В данном контексте отметим работы Н.И. Анголенко, Н.В. Громовой, С.С. Гусева и целого ряда других авторов. Н.И. Анголенко в своем учебнике отдельное внимание уделяет оценке роли руководителя организации в процессе разработки, принятия и реализации управленческих решений. Автор системно и комплексно излагает функционал руководителя организации в части принятия управленческих решений. Особое внимание уделяет состоянию мотивации всех, причастных к этому процессу сотрудников [2]. Н.В. Громова свое внимание сосредоточивает на понятии и явлении «вовлеченность». Отмечает, что именно вовлеченность сотрудников в дела управления компанией – залог ее успешной деятельности. Выводы и суждения автора в полной мере относятся к практике принятия управленческих решений. Отдельно остановимся на методической стороне вопроса. Н.В. Громова характеризует применимость количественных методов к практике принятия управленческих решений и, в частности, акцентирует внимание на возможностях методики контент-анализа. Приводит соответствующие примеры. Такой подход представляется грамотным и оправданным, поскольку большинство авторов склонны оперировать методическим инструментарием частнонаучного характера [5]. С нашей же точки зрения, обращение автора к инструментарию второго, общенаучного уровня методологического анализа не только целесообразно, но и крайне необходимо. Возможности методик контент-анализа, ивент-анализа, когнитивного картирования, интент-анализа должны быть в полной мере реализованы в деятельности по разработке, принятию и реализации управленческих решений в системе менеджмента.

Отметим также работу С.С. Гусева «Роль человеческого фактора в принятии решений в социально-экономической сфере». Автор исследует актуальные проблемы с позиции компетентности лиц, причастных к принятию и реализации управленческих решений, обращает внимание на возможности в решении данной задачи когнитивного анализа и метода моделирования, демонстрирует их преимущества [4]. Е.А. Демидова акцентирует внимание на личностных качествах кадров, задействованных в разработке, принятии и реализации управленческих решений, отдавая приоритет таким качествам, как широта, быстрота и гибкость мышления, при этом подробно поясняя их [7, стр. 142]. С ней солидарны в данном утверждении многие ученые, и в частности В.А. Абчук [1].

Завершая анализ отечественной научной литературы по проблеме роли человеческого фактора в разработке, принятии и реализации управленческих решений, отметим возрастающий интерес ученых к данной сфере управленческой практики, их стремление обратиться к наиболее острым, существенным вопросам темы, представить авторские оценки и рекомендации по их решению.

С другой стороны, наш анализ показал, что многие проблемы рассматриваются в контексте других, более широких тем, а иные требуют повышенного внимания со стороны исследователей.

Литература

1. Абчук В.А. Менеджмент в 2-х частях. Часть 2: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2021. 249 с.
2. Анголенко Н.И. Системное руководство организацией. М.: Изд-во «Экзамен», 2006. 416 с.
3. Бочкарева Д.А. Теоретические основы разработки управленческих решений // Теория и практика современной науки. 2016. № 6/12. С. 161–163.
4. Гусев С.С. Роль человеческого фактора в принятии решений в социально-экономической среде // Проблемы экономики современных промышленных комплексов. Финансирование и кредитование в экономике России: методологические и практические аспекты: сб. ст. XII Всерос. науч.-практ. конф. Ин-т проблем упр. им. В.А. Трапезникова Рос. акад. наук.; Самар. нац. исслед. ун-т им. С.П. Королева, под ред. Д.А. Новикова – Самара: Изд-во СамНЦ РАН, 2017. С. 41–47.
5. Громова Н.В. Вовлеченность персонала – основной резерв повышения эффективности деятельности современных компаний // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2018. № 6 (102). С. 103–115.
6. Даниляк В.И. Человеческий фактор в управлении качеством: инновационный подход к управлению эргономичностью: учебное пособие / В.И. Даниляк. М.: Логос, 2020. 336 с.
7. Демидова Е.А. Трансформация модели принятия экономических решений: научная статья // Международный научно-исследовательский журнал. 2021. Ч. 2. № 10 (112). С. 140–142.
8. Демин Г.А. Управленческие решения: учебное пособие // Пермский государственный национальный исследовательский университет. Пермь, 2020. 92 с. URL: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/demin-upravlencheskie-resheniya.pdf> (дата обращения: 30.04.2024).
9. Ершова Т.Б. Управленческие решения: учебное пособие Комсомольск-на-Амуре: Изд-во АмГПУ, 2015.
10. Зюськин А.А. Оценка эффективности управленческих решений: монография. СПб: Изд-во СПбУУиЭ, 2012. 148 с.
11. Киселев А.А. Принятие управленческих решений: учебник. М.: КноРус, 2020. 169 с.
12. Кошарная Г.Б. Принятие управленческих решений: учебное пособие / Г.Б. Кошарная, Л.И. Найденова; под ред. Г.Б. Кошарной. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2020. 68 с.
13. Найденова Л.И., Каримова Л.Ф. Разработка и принятие управленческих решений: учебное пособие. Пенза: Изд-во ПГУ, 2020. 56 с.

14. Мокий М.С. Методология научных исследований: учебник для вузов / М.С. Мокий, А.Л. Никифоров, В.С. Мокий; под ред. М.С. Мокия. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2023. 254 с.
15. Мокий М.С. Методология научных исследований: учебник для магистратуры / М.С. Мокий, А.Л. Никифоров, В.С. Мокий; под ред. М.С. Мокия. М.: Юрайт, 2018. 255 с.
16. Панфилова Е.Е. Теория и практика принятия управленческих решений: монография. М.: РУСАЙНС, 2024. 320 с.
17. Пронина И.В. Оценка компетенций персонала промышленного предприятия при принятии управленческих решений: автореф. дис. на соиск. ученой степени к.э.н.: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность; экономика труда). Ижевск, 2006. 28 с.
18. Сорокин А.В. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие для студентов всех форм обучения экономических направлений. Рубцовский индустриальный институт. Рубцовск, 2022. 50 с.

THE INFLUENCE OF MANAGEMENT TARGETS ON THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT DECISION-MAKING: SYSTEMATIZATION OF APPROACHES IN ECONOMIC DISCOURSE

Tarasov M.A.

Moscow Financial and Industrial University «Synergy»

The article provides a comprehensive analysis of academic literature focusing on the role of human factor in managerial decision-making. The author extracted several trends in researches of the topic by domestic scientists. There is an evaluation of the most distinctive research papers on the topic. The reach of publications covers almost the whole Russia – from St. Petersburg to Vladivostok. The analysis touches on dissertations and monographs as well as coursebooks, study aids, research articles. The findings allowed to define fields demanding further efforts from scientists. Among these spheres, the author emphasizes the demand for methodological support of managerial practice. Despite the fact that this area has developed in recent years, many issues need to be clarified and interpreted in more depth. In particular, they cover issues associated with capabilities of different analytical methods and their broader application in research. The author offers options to solve this problem. The article draws special attention to managerial decision-making under modern risks and challenges (pandemics, sanctions etc.). Today, this problem is becoming the subject of attention among scientists. However, it requires further conceptualizing.

Keywords: administration, decision-making, management, pandemic, restrictions, human factor.

References

1. Abchuk V.A. Management in 2 parts. Part 2: textbook and workshop for academic bachelor's degree. M.: Yurayt, 2021. 249 p.
2. Angolenko N.I. Systematic management of the organization. M.: Publishing house "Examination", 2006. 416 p.
3. Bochkareva D.A. Theoretical foundations for the development of management decisions // Theory and practice of modern science. 2016. No. 6/12. pp. 161–163.
4. Gusev S.S. The role of the human factor in decision-making in the socio-economic environment // Problems of the economy of modern industrial complexes. Financing and lending in the Russian economy: methodological and practical aspects: collection of articles. Art. XII All-Russian scientific-practical conf. Institute of problems ex. them. V.A. Trapeznikova Ross. acad. science; Samar. national research University named after S.P. Queen, ed. YES. Novikova – Samara: Publishing House of SamSC RAS, 2017. P. 41–47.
5. Gromova N.V. Personnel involvement is the main reserve for increasing the efficiency of modern companies // Vestnik REU im. G.V. Plekhanov. 2018. No. 6 (102). pp. 103–115.
6. Danilyak V.I. Human factor in quality management: an innovative approach to ergonomic management: textbook / V.I. Danilyak. M.: Logos, 2020. 336 p.
7. Demidova E.A. Transformation of the economic decision-making model: scientific article // International scientific research journal. 2021. Part 2. No. 10 (112). pp. 140–142.
8. Demin G.A. Management decisions: textbook // Perm State National Research University. Perm, 2020. 92 p. URL: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/demin-upravlencheskie-resheniya.pdf> (access date: 04/30/2024).
9. Ershova T.B. Management decisions: textbook Komsomolsk-on-Amur: Publishing House of AmGPGU, 2015.
10. Zyuskin A.A. Assessing the effectiveness of management decisions: monograph. St. Petersburg: Publishing house SPbUUIE, 2012. 148 p.
11. Kiselev A.A. Management decision making: textbook. M.: KnoRus, 2020. 169 p.
12. Kosharnaya G.B. Making management decisions: textbook / G.B. Kosharnaya, L.I. Naydenova; edited by G.B. Kosharnoy. – Penza: PSU Publishing House, 2020. 68 p.
13. Naydenova L.I., Karimova L.F. Development and adoption of management decisions: a textbook. Penza: PSU Publishing House, 2020. 56 p.
14. Moki M.S. Methodology of scientific research: a textbook for universities / M.S. Moki, A.L. Nikiforov, V.S. Moki; edited by M.S. Mokia. 2nd ed. M.: Yurayt Publishing House, 2023. 254 p.
15. Moki M.S. Methodology of scientific research: textbook for master's degree / M.S. Moki, A.L. Nikiforov, V.S. Moki; edited by M.S. Mokia. M.: Yurayt, 2018. 255 p.
16. Panfilova E.E. Theory and practice of managerial decision making: monograph. M.: RUSAINS, 2024. 320 p.
17. Pronina I.V. Assessing the competencies of industrial enterprise personnel when making management decisions: abstract of thesis. dis. for the job application scientific degree Ph.D.: 08.00.05 – economics and management of the national economy (economics, organization and management of enterprises, industries, complexes – industry; labor economics). Izhevsk, 2006. 28 p.
18. Sorokin A.V. Methods of making managerial decisions: a textbook for students of all forms of study in economic areas. Rubtsovsk Industrial Institute. Rubtsovsk, 2022. 50 p.

Чикирев Сергей Олегович,

аспирант, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
E-mail: chikirev@gmail.com

В статье рассматриваются подходы к приоритизации проектов в контексте управления портфелем. Особое внимание уделяется необходимости систематического распределения ресурсов для достижения стратегических целей организации. Рассмотрены такие методы приоритизации проектов в рамках портфельного проектного управления, как метод стратегического соответствия, анализ затрат и выгод, анализ доступности ресурсов, анализ риска и вознаграждения, метод аналитической иерархии и др. Также рассмотрены наиболее популярные модели приоритизации проектов (ICE, RICE, WSJF и LEAN) и модели принятия решений: теория Z-числа, концепция развертывания функции качества и многокритериальное принятие решений. Установлено, что вне зависимости от выбора той или иной комбинации методов, вопрос приоритизации проектов является ключевым элементом современного портфельного проектного управления в условиях неопределённости и ограниченности ресурсов.

Ключевые слова: приоритизация проектов, управление портфелем, проектное управление, проект, методы приоритизации, модели приоритизации.

Введение

Процесс приоритизации проектов представляет собой важный аспект менеджмента в контексте управления портфелями проектов. Его основная цель – определить, каким проектам следует предоставить приоритет, освободив под них необходимые ресурсы. Также приоритизация позволяет определить проекты, которые утратили актуальность для компании, и направить освободившиеся ресурсы на более значимые задачи. Это особенно важно для организаций, функционирующих в условиях строгих ресурсных ограничений. Компании, которые не уделяют должного внимания процессу приоритизации, сталкиваются с перегрузкой проектами, что приводит к конфликтам между ними по целям, задачам и ресурсам. Неспособность правильно расставить приоритеты нередко становится причиной неудачных проектов и снижает эффективность управления проектным портфелем. Всё это оказывается особенно значимым в рамках устойчивого развития проектами, которое включает в себя практику «обеспечения прибыльной, справедливой, прозрачной, безопасной, этической и экологически чистой реализации проекта, направленной на получение результатов проекта, которые являются социально и экологически приемлемыми на протяжении всего жизненного цикла» [1]. Для достижения устойчивости развития каждого проекта важны системы поддержки принятия решения, основной которых и является приоритизация. Изучение вопросов, связанных с приоритизацией, приобретает ещё большую значимость в рамках портфельного проектного управления, которое имеет ключевое значение для трансформации бизнеса, так как это позволяет компаниям осуществлять управление на основе чётко определённых и обоснованных принципов. Обычно преобразования в бизнесе реализуются через последовательность проектов, программ и мероприятий. Особенно это проявляется сегодня – тогда, как бизнес подвержен цифровой трансформации. Так, если компания создаст такую систему приоритизации проектов, которая позволит расставлять приоритеты цифровых проектов в зависимости от того, насколько хорошо они соответствуют цифровой стратегии, это обеспечит их выгодность [2]. Планирование и руководство этими процессами представляют собой сложные задачи, требующие учета многочисленных взаимозависимостей, финансовых выгод и различных систем контроля.

Результаты и обсуждение

В условиях ограниченности ресурсов в организациях, таких как время, финансовые средства, пер-

сонал и материалы, приоритетность проектов становится постоянной и сложной задачей для управленцев. Определение того, какие проекты заслуживают первоочередного внимания среди множества конкурирующих инициатив, требует взвешенного подхода и является непрерывным вызовом для лиц, ответственных за принятие решений.

В большинстве организаций количество проектов-кандидатов превышает возможности их реализации, учитывая физические, финансовые и логистические ограничения предприятия. Поэтому задача приоритизации проектов становится ключевой и сложной для менеджеров и руководителей, что требует обдуманного выбора наиболее подходящих проектов из множества доступных, с учетом различных конкурирующих и зачастую противоречивых критериев отбора.

С учетом значимости приоритизации проектов исследователи разработали множество теоретических и практических методов для решения этой проблемы. Эти методы варьируются от простых, использующих единую методику, до сложных, объединяющих несколько подходов. Тем не менее, в реальных условиях приоритизация проектов представляет собой чрезвычайно сложную, многогранную и часто неструктурированную задачу. Поэтому исследователям приходится упрощать, идти на компромиссы или игнорировать некоторые аспекты процесса приоритизации для того, чтобы смоделировать принятие решений на практике.

В научной литературе [3] справедливо отмечено, что сегодня существует необходимость в разработке моделей принятия решений, которые одновременно учитывают четыре наиболее распространенные проблемы, возникающие при расстановке приоритетов проектов:

- во-первых, существует неопределенность, связанная с невозможностью предоставления точной численной оценки важности или веса факторов, влияющих на решение;
- во-вторых, существует надежность принятия решений, подразумевающая уровень уверенности лиц, принимающих решения, в своих суждениях (например, «не уверен» или «не знаю» и др.);
- в-третьих, существует необходимость систематического и строгого определения критериев выбора, особенно в условиях, когда задача расстановки приоритетов включает множество критериев, что встречается на практике довольно часто;
- наконец, важный аспект представляет собой также устойчивость решения к незначительным изменениям в весах или важности критериев.

Важно отметить, что академическое сообщество десятилетиями исследует модели принятия решений для определения приоритетов проектов, что привело к разработке множества различных подходов. При этом каждая модель обладает своими уникальными особенностями, ограничениями и предположениями. В частности, многие исследо-

вания включают нечеткую логику, чтобы учесть неопределенность и расплывчатость в процессе принятия решений. Некоторые модели сосредоточены на приоритизации проектов, опираясь на ограниченный и хорошо известный набор критериев отбора. Другие исследования уделяют значительное внимание систематическому и строгому определению этих критериев. Отдельные работы акцентируют внимание на надежности принимаемых решений, что достигается путем интеграции нескольких моделей ранжирования в процесс принятия решений. Кроме того, важно отметить, что как в научной литературе, так и на практике существует определенный консенсус о том, что использование единственного метода приоритизации подвержено риску снижения устойчивости, особенно когда различия между альтернативами или критериями минимальны, либо их количество значительно [4]. Действительно, процесс адекватной приоритизации проектов зачастую сопряжен с высокой степенью субъективности, особенно при сравнении проектов с существенно разными целями и критериями. Эти различия могут быть противоположными и зависеть от оценок чувствительности, что усложняет принятие решений [5].

В целом, с академической точки зрения приоритизация представляет собой процесс определения важности различных задач, вопросов и проблем для их последовательного решения, начиная с наиболее значимых [6]. В инвестиционном управлении приоритизация играет ключевую роль, направленную на выявление проектов с наивысшей стоимостью и потенциалом для развития бизнеса, учитывая их географическое и временное размещение [7]. Этот процедурный механизм предполагает циклическую переоценку и корректировку приоритетов в зависимости от изменяющихся условий и требований на разных этапах жизненного цикла проекта. Следует отметить, что термин «приоритизация» не имеет однозначного определения, и в корпоративной практике часто используются неформальные подходы к установлению приоритетов [8].

Оценка и расстановка приоритетов компонентов портфеля проектов основаны на различных критериях, которые могут быть финансовыми, техническими, связанными с рисками, ресурсами, контрактами и качеством. Эти критерии определяют процесс принятия решений, направленных на обеспечение того, чтобы портфель соответствовал общим стратегическим целям организации.

В целом, можно выделить несколько методов, которые обычно используются для определения приоритетов проектов в рамках портфельного управления:

- Метод стратегического соответствия. Стратегическое согласование приоритетов проектов предполагает оценку того, насколько хорошо потенциальные проекты соответствуют долгосрочным целям и миссии компании. Проекты оцениваются с точки зрения их потенциала для достижения различных целей компании (на-

пример, расширение рынка, внедрение инноваций или лидерство в затратах), что обеспечивает выделение ресурсов на инициативы, которые укрепляют стратегические позиции компании. Уделяя особое внимание согласованию с общими стратегиями, компании могут гарантировать, что их портфели проектов не только согласованы, но и направлены на достижение устойчивого конкурентного преимущества. Данный метод способствует единому подходу к отбору проектов, при котором каждая инициатива непосредственно способствует достижению более широкой цели компании.

- Анализ затрат и выгод. Данный метод позволяет количественно оценить как финансовые выгоды, так и затраты, связанные с каждым проектом, что позволяет проводить сравнение на основе ожидаемой отдачи от инвестиций. Приоритетность проектов, которые обещают более высокую чистую прибыль, обеспечивается за счет эффективного распределения ресурсов. Применяя этот анализ, компании могут систематически выявлять проекты, которые имеют значительную экономическую ценность, что может повышать общую эффективность управления портфелем проектов. При использовании этого метода важно понимать как прямые, так и косвенные последствия проекта, поскольку это будет повышать гарантию того, что принимаемые решения будут основаны на объективных экономических оценках.
- Скоринг-оценка. Метод скоринга оценивает проекты на основе набора predetermined критериев, каждый из которых взвешивается в соответствии с его важностью для организации. Каждому проекту присваивается оценка по различным параметрам, к которым могут относиться стратегическая согласованность, риски, потребности в ресурсах, финансовое воздействие и др., Скоринг-оценка позволяет объективно сравнивать проекты, что способствует принятию обоснованных решений: взвешенные критерии обеспечивают учет наиболее значимых факторов, что приводит к выбору проекта в соответствии с приоритетами компании.
- Соотношение рисков и вознаграждений. Данный метод приоритизации позволяет оценить проекты путем сопоставления потенциальных рисков с ожидаемыми выгодами для достижения баланса возможностей получения высокой прибыли с управляемыми уровнями риска. Используя данный анализ, лица, принимающие решения, могут определить приоритетность инициатив, которые обещают существенные выгоды при сохранении приемлемого уровня риска.
- Соотношение срочности и результативности проекта. Данный метод предполагает оценку неотложности потребностей проекта и его потенциального влияния на цели проекта. Так, проекты с высокой срочностью требуют оперативного внимания вследствие факторов, зави-

сящих от времени, или неотложных потребностей компании. В то же время оценка воздействия позволяет оценить степень, в которой проект повлияет на ключевые показатели эффективности, стратегические цели или операционную эффективность.

- Анализ доступности ресурсов. Приоритезация доступности ресурсов позволяет оценивать проекты на основе доступности и достаточности требуемых ресурсов, включая бюджет, персонал и технологии. Проекты оцениваются по степени их осуществимости с учетом имеющихся ресурсов, что гарантирует реальную поддержку выбранных инициатив в рамках организационных ограничений. Данный метод не только обеспечивает эффективное использование имеющихся ресурсов, но и не даёт достичь их нехватке.
- Метод сбалансированных показателей. Данный метод позволяет оценивать проекты с разных точек зрения, включая такие, как: финансовые показатели, удовлетворенность клиентов, внутренние процессы, а также обучение и рост. Это комплексный подход, который обеспечивает целостную оценку, связывая результаты проекта с общими целями компании. Проекты, получившие высокие оценки по этим параметрам, становятся приоритетными, что способствует сбалансированному развитию и стратегической согласованности.
- Определение сроков окупаемости. Данный метод является классическим, он определяет приоритетность проектов путем расчета времени, необходимого для возврата первоначальных инвестиций. Предпочтение отдается более коротким срокам окупаемости, поскольку они обеспечивают более быструю отдачу и снижают финансовые риски.
- Анализ чистой приведенной стоимости (NPV). Данный метод также является классическим методом, применяющимся в рамках приоритизации, он определяет приоритетность проектов путем расчета приведенной стоимости ожидаемых будущих денежных потоков, дисконтированных по ставке, отражающей риск проекта. Более высокие значения NPV указывают на больший потенциал для создания стоимости с течением времени, что делает эти проекты более привлекательными.
- Метод взвешенной оценки. Данный метод позволяет оценивать проекты путем присвоения баллов нескольким критериям, каждый из которых взвешивается в соответствии с его значимостью. Он позволяет получить сводную оценку, которая отражает общую ценность и осуществимость каждого проекта.
- Метод MoSCoW. В рамках данного метода проекты или их особенности подразделяются на четыре отдельные группы: «Необходимо иметь», «Следовало бы иметь», «Можно было бы иметь» и «Можно не иметь». Таким образом, компании могут сосредоточиться на тех

- инициативах, которые необходимы для достижения ближайших целей и оперативных потребностей. Главное преимущество данного метода состоит в том, что он повышает эффективность принятия решений за счет четкого определения приоритетов и способствует более эффективному распределению ресурсов.
- Метод аналитической иерархии (АНР, или МАИ). В рамках данного метода происходит оценка проектов, которая разбивает процесс принятия решений на многоуровневую иерархию, включающую определение целей, критерии, подкритерии и альтернативы. Эксперты попарно сравнивают элементы на каждом уровне и присваивают им относительную важ-

ность. Получение оценки позволяют получить числовые значения, которые определяют приоритетность проектов на основе их вклада в достижение общих целей.

- Методика Дельфи. Данная методика представляет собой структурированный процесс коммуникации, в ходе которого группа экспертов проводит независимую оценку приоритетов проекта. Эксперты анонимно представляют свои оценки, которые затем обобщаются и передаются группе для дальнейшего рассмотрения.

Несмотря на то, что каждый из методов обладает своими преимуществами для использования приоритизации проектов в рамках портфельного управления, они имеют и свои недостатки (табл. 1).

Таблица 1. Ключевые преимущества и недостатки методов приоритизации проектов в рамках портфельного проектного управления

Метод	Преимущества	Недостатки
Метод стратегического соответствия	Обеспечивает соответствие стратегическим целям, максимизирует долгосрочную ценность	Может не учитывать краткосрочные потребности, требует стратегического видения
Анализ затрат и выгод	Квантифицирует финансовые возвраты, способствует объективному сравнению	Сосредотачивается на финансовых аспектах, может игнорировать качественные факторы
Скоринг-оценка	Включает несколько критериев, обеспечивает всестороннюю оценку	Может быть сложно реализовать, требует надежных данных
Анализ риска и вознаграждения	Уравновешивает риск и вознаграждение, улучшает принятие решений в условиях неопределенности	Субъективная оценка риска, может быть трудно количественно оценить
Соотношение срочности и результативности проекта	Учитывает насущные потребности, приоритизирует проекты с высоким воздействием	Может пренебрегать долгосрочными целями, подвержен предвзятости срочности
Анализ доступности ресурсов	Обеспечивает выполнимость проектов, оптимизирует использование ресурсов	Может недооценивать стратегические проекты, зависит от точности данных о ресурсах
Сбалансированная система показателей	Учитывает несколько перспектив, способствует достижению баланса	Требует всесторонних данных, может быть времязатратным
Срок окупаемости	Прост в понимании, быстрая оценка финансовой жизнеспособности	Игнорирует нефинансовые выгоды, предполагает постоянные денежные потоки
NPV	Учитывает временную стоимость денег, выявляет прибыльные проекты	Сложные расчеты, допущения по ставке дисконтирования
Взвешенная оценка	Обеспечивает оценку с учётом различных нюансов	Сложный процесс взвешивания, потенциально субъективный
Метод MoSCoW	Проясняет приоритеты, сосредоточен на важных задачах	Может упрощать приоритеты, менее подходит для сложных проектов
Метод аналитической иерархии (АНР, МАИ)	Структурированное принятие решений, снижает предвзятость	Требует попарных сравнений, времязатратный
Метод Delphi	Включает экспертное мнение, снижает субъективность	Времязатратный, требует консенсуса экспертов

Все эти и иные методы приоритизации проектов в целом могут быть разделены на три главные категории: количественные, качественные и гибридные. Количественные методы анализируют числовые данные с помощью математических моделей и алгоритмов, что позволяет получить экономические и финансовые показатели в числовом выражении. Качественные методы основываются на нечисловых данных, включая экспертные мнения и оценки, которые помогают формировать выводы без прямого использования чисел. Гибридные методы интегрируют аспекты обоих подходов, комбинируя числовые и нечисловые данные для

проведения всестороннего анализа, охватывающего как качественные, так и количественные результаты.

Важно отметить, что в условиях ограниченности ресурсов приоритизация проектов может осуществляться посредством различных методик, однако особое значение имеет именно гибридный подход.

Гибридные методы обеспечивают дополнительную гибкость и разнообразие аналитических инструментов, демонстрируют более высокую эффективность по сравнению с применением отдельных методов. Данный подход интегрирует экономический и вероятностный анализы для оценки ин-

вестиционных проектов, что позволяет оценивать не только доходность, но и сроки окупаемости проектов [9].

Экономический анализ характеризуется своей простотой и ясностью процедур, что упрощает процесс идентификации наиболее прибыльных проектов посредством сравнительного анализа. В противовес этому, вероятностный анализ сосредотачивается на изучении неопределенностей и рисков, связанных с проектами, посредством моделирования, предоставляя оценку ожидаемой доходности и ее изменчивости. Данный аспект особенно важен для принятия обоснованных решений. Объединение этих подходов в рамках гибридной методологии позволяет проводить всестороннюю оценку инвестиционных проектов, поскольку это сочетает в себе количественный анализ ресурсов с качественной оценкой проектных предложений, что в конечном итоге обеспечивая комплексное понимание потенциала и рисков каждого проекта. Таким образом, гибридный подход предоставляет более всесторонний анализ, который способствует обоснованному выбору проектов.

Однако если с точки зрения теории методологии и их теоретическое комбинирование могут быть различными, то на практике реализация действительно эффективной приоритизации может быть затруднена. Как правило, совокупность используемых методов представляется в виде моделей. Обращаясь к предыдущему мировому опыту приоритизации проектов, можно выделить три модели принятия решений для приоритизации в рамках портфельного управления: теория Z-числа, концепция развертывания функции качества и многокритериальное принятие решений.

Теория Z-чисел представляет собой расширение нечеткой логики, которое вводит новое измерение в моделирование суждений. Нечеткая логика в этом смысле применяется в поддержке принятия решений в условиях неопределенности, когда данные являются неполными и неопределенными. В этом подходе вместо использования точных чисел, посредством лингвистических переменных оцениваются различные явления (например, «очень плохо» или «очень хорошо»), что соответствует естественной когнитивной системе человека. Z-число представляет собой пару упорядоченных нечетких компонентов, которые обозначаются как $Z = (A, B)$, где A – оценка значения параметра (X) в условиях неопределенности, а B – мера надежности такой оценки. Оба этих компонента описываются с использованием неопределенных нечетких меток естественного языка.

Концепция развертывания функции качества была разработана в Японии в 1960-х и 1970-х годах для систематического преобразования потребностей клиентов в характеристики новых услуг и продуктов. Данная модель получила широкое распространение в качестве эффективного инструмента управления качеством. В рамках этой концепции требования клиентов трансформируются в детализированные количественные и качественные специ-

фикации, которые способствуют проектированию и разработке новых продуктов или услуг. В целом, она применяется в различных контекстах, когда необходимо определить приоритеты и взвесить цели или преимущества (как?) на основе заданного набора требований или критериев (что?), в частности, в рамках приоритизации проекта [10].



Рис. 1. Дом качества в рамках концепции развертывания функции качества

Для того, чтобы начать процесс развертывания функции качества (рис. 1), команда экспертов определяет требования клиентов (раздел A) и присваивает им соответствующую важность (раздел B). Далее, основываясь на своем опыте и знаниях, специалисты преобразуют эти требования в набор характеристик проектируемого продукта или услуги (раздел C). Затем команда анализирует, как и в какой мере характеристики проектируемого продукта или услуги влияют на требования (раздел D). Далее определяется взаимосвязь между обозначенными характеристиками (раздел E). Используя информацию из разделов A–E, далее рассчитываются оценки важности характеристик проектируемого продукта или услуги (раздел F), что и является конечной целью процесса развертывания функции качества.

Многокритериальное принятие решений (англ. MCDM) – это раздел операционных исследований, направленный на выбор среди множества альтернатив с учетом нескольких конкурирующих критериев. Итогом такого анализа становится список упорядоченных альтернатив. Каждый метод MCDM обладает уникальными характеристиками, преимуществами, ограничениями и предположениями, что часто приводит к различным и иногда непоследовательным результатам, даже при одинаковых входных данных. Для повышения надежности анализа в научной литературе предлагается применять несколько методов MCDM одновременно и объединять их результаты.

Кроме этих трёх теорий, также нельзя не выделить модели, которые наиболее часто используются на практике, а именно: модель ICE (англ. impact- confidence-ease) и её дополнение RICE (англ. reach-impact-confidence-ease), модель LEAN (англ. lean), а также модель WSJF (англ. weighted short-est job first).

Модель ICE – это методология приоритизации, которая основывается на трех параметрах: влияние (impact), уверенность (confidence) и легкость выполнения (ease). Данный подход помогает систематизировать процесс выбора потенциально

значимых проектов и возможность их реализации с учетом доступных ресурсов и стратегических целей компании. Характеристика трёх параметров модели представлена ниже (табл. 2).

Таблица 2. Параметры модели ICE

Параметр	Описание
Влияние	Параметр оценивает, как проект может повлиять на ключевые бизнес-цели (повышение операционной эффективности, рост доходов и др.)
Уверенность	Параметр показывает, насколько обоснованы предполагаемые результаты проекта на основе имеющихся данных и анализов
Лёгкость выполнения	Параметр рассматривает ресурсные и временные затраты, требуемые для реализации проекта, включая техническую сложность и доступность необходимых ресурсов

Модель ICE особенно полезна для быстрого принятия решений о запуске инновационных проектов или экспериментов, при этом её использование способствует адаптации к трансформирующимся внешним условиям.

В модели RICE к модели ICE добавляется компонент охвата аудитории (англ. reach). Модель позволяет точнее прогнозировать успех проектов, поскольку учитывает их влияние на аудиторию, степень уверенности в результатах и оценку усилий для реализации. Компонент «Охват» оценивает количество людей, на которых повлияет проект за определенный период времени после его реализации. Применение модели RICE обеспечивает баланс между стремлением охватить большую аудиторию и необходимостью учитывать реалистичность ожиданий, значимость проекта и его ресурсные затраты.

Модель WSJF представляет собой метод приоритизации, направленный на максимизацию экономической ценности и эффективности проектов в условиях ограниченных ресурсов. В рамках данной модели вычисляется взвешенный коэффициент для каждого проекта или подзадачи, который определяется как отношение ожидаемой ценности к затратам на реализацию, в том числе время и ресурсы, что позволяет выделить проекты с наибольшей отдачей при минимальных затратах. Модель WSJF учитывает такие параметры, как ценность для бизнеса, срок реализации, риск или необходимость оптимизации, которые взвешиваются и суммируются для создания комплексного показателя, определявшего приоритетность проектов в рамках портфельного управления.

Модель LEAN для приоритизации инвестиционных проектов также направлена на минимизацию издержек и оптимизацию процессов. Данный подход предполагает разделение задач на квадранты по двум параметрам: усилиям для выполнения и получаемым выгодам (рис. 2). Такое разделение позволяет последовательно приоритизировать задачи внутри каждого квадранта по степени их однородности.

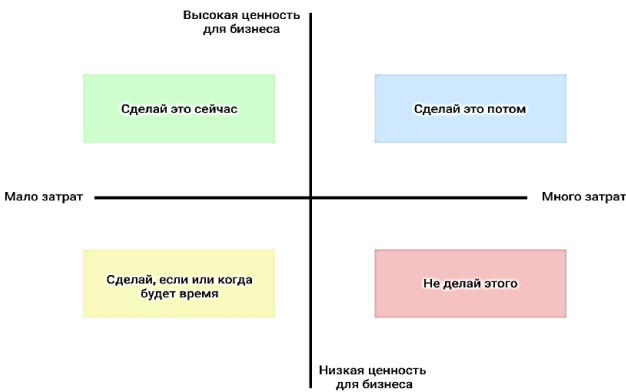


Рис. 2. Матрица приоритетов в рамках модели LEAN

Основная цель модели LEAN – выявить и устранить любые виды потерь и в конечном счёте создать максимальную ценность при минимальных затратах. В рамках применения данной модели акцент делается на инициативах, связанных с наибольшим потенциалом для достижения целей компании, при этом фундаментальным основанием выступает баланс между усилиями и выгодами. Этот баланс улучшает распределение ресурсов и управление проектами, снижает риски и повышает эффективность работы компании, в целом.

Важно отметить, что в рамках каждой модели важное значение имеет ребалансировка портфеля, или переприоритизация, которая подразумевает перераспределение приоритетов компонентов и перераспределение их ресурсов, определение новых и прекращение действия существующих компонентов портфеля в связи с постоянно меняющейся стратегией и приоритетами компании, которая, в свою очередь, определяет, каким компонентам следует отдать приоритет.

В целом, для решения проблемы выбора портфеля существует множество методологий и моделей, выбор которых является одним из ключевых решений в области управления портфелем. Однако первоначальный подход предполагает оценку проектов по ряду критериев и присвоение им функции ценности. Затем выбирается такой портфель, который способствует максимизации общей стоимости всех включенных в него проектов. Без приоритизации это реализовать крайне сложно, поэтому приоритизация – неотъемлемый элемент портфельного управления.

Выводы

Приоритизация проектов в рамках портфельного управления является ключевым аспектом эффективного менеджмента, особенно в условиях ограниченных ресурсов. Разработка и внедрение систем оценки и ранжирования проектов способствует оптимальному распределению ресурсов, что позволяет сосредоточиться на наиболее значимых инициативах, которые соответствуют стратегическим целям бизнеса.

Современные методы приоритизации включают в себя как количественные, так и качественные подходы, что позволяет учитывать разнообразие

факторов, влияющих на выбор проектов. Особенно высокая эффективность присуща гибридным моделям, которые комбинируют элементы различных методологий за счет интеграции их преимуществ. При этом использование гибридных методов приоритизации позволяет учитывать не только чисто финансовые показатели или риски, но и стратегическую значимость проектов.

Таким образом, процесс приоритизации представляет собой многогранный и сложный подход, который направлен на оптимизацию распределения ресурсов среди различных инвестиционных проектов, реализация которого необходима для увеличения общей ценности и достижения стратегических задач компании.

Литература

1. Qazi A. et al. Prioritizing risks in sustainable construction projects using a risk matrix-based Monte Carlo Simulation approach // *Sustainable Cities and Society*. – 2021. – vol. 65. – pp. 1–15.
2. Ellström D. et al. Dynamic capabilities for digital transformation // *Journal of Strategy and Management*. – 2021. – Vol. 15. – № 2. – pp. 272–286.
3. Jafarzadeh H. et al. A project prioritization approach considering uncertainty, reliability, criteria prioritization, and robustness // *Decision Support Systems*. – 2022. – Vol. 156. – pp. 1–17.
4. Varmazyar M., Dehghanbaghi M., Afkhami M. A novel hybrid MCDM model for performance evaluation of research and technology organizations based on BSC approach // *Evaluation and program planning*. – 2016. – Vol. 58. – pp. 125–140.
5. Modica J. E., Rabechini Jr R., Martins Braun E. Prioritization of a Portfolio of Projects // *International Pipeline Conference*. – 2010. – Vol. 44229. – pp. 41–48.
6. Purnus A., Bodea C.N. Project prioritization and portfolio performance measurement in project-oriented organizations // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. – 2014. – Vol. 119. – pp. 339–348.
7. Prioritization / Oxford Learner's Dictionaries. – URL: <https://clck.ru/36mCZJ> (date of application: 30.06.2024).
8. Almeida F. V. et al. A Model for the Definition, Prioritization and Optimization of Indicators // *Electronics*. – 2022. – Vol. 11. – No. 6. – pp. 967–181.
9. Pakdil F. Six sigma project prioritization and selection methods: a systematic literature review // *International Journal of Lean Six Sigma*. – 2022. – T. 13. – № 2. – pp. 382–407.

10. Barbat M. et al. A multiple criteria methodology for priority-based portfolio selection // *Socio-Economic Planning Sciences*. – 2023. – Vol. 88. – pp. 1–15.

MODELING DEFAULT PROBABILITIES FOR CONSTRUCTION INDUSTRY COMPANIES

Chikirev S.O.

St. Petersburg State Economic University

The article discusses approaches to prioritizing projects in the context of portfolio management. Special attention is paid to the need for systematic allocation of resources to achieve the strategic goals of the organization. Such methods of prioritization of projects within the framework of portfolio project management as the method of strategic compliance, cost-benefit analysis, resource availability analysis, risk and reward analysis, the method of analytical hierarchy, etc. are considered. The most popular models of project prioritization (ICE, RACE, WSF and LEAN) and decision-making models are also considered: Z-number theory, the concept of deploying a quality function and multi-criteria decision-making. It has been established that regardless of the choice of one or another combination of methods, the issue of prioritization of projects is a key element of modern portfolio project management in conditions of uncertainty and limited resources.

Keywords: prioritization of projects, portfolio management, project management, project, prioritization methods, prioritization models.

References

1. Qazi A. et al. Prioritizing risks in sustainable construction projects using a risk matrix-based Monte Carlo Simulation approach // *Sustainable Cities and Society*. – 2021. – vol. 65. – pp. 1–15.
2. Ellström D. et al. Dynamic capabilities for digital transformation // *Journal of Strategy and Management*. – 2021. – Vol. 15. – № 2. – pp. 272–286.
3. Jafarzadeh H. et al. A project prioritization approach considering uncertainty, reliability, criteria prioritization, and robustness // *Decision Support Systems*. – 2022. – Vol. 156. – pp. 1–17.
4. Varmazyar M., Dehghanbaghi M., Afkhami M. A novel hybrid MCDM model for performance evaluation of research and technology organizations based on BSC approach // *Evaluation and program planning*. – 2016. – Vol. 58. – pp. 125–140.
5. Modica J. E., Rabechini Jr R., Martins Braun E. Prioritization of a Portfolio of Projects // *International Pipeline Conference*. – 2010. – Vol. 44229. – pp. 41–48.
6. Purnus A., Bodea C.N. Project prioritization and portfolio performance measurement in project-oriented organizations // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. – 2014. – Vol. 119. – pp. 339–348.
7. Prioritization / Oxford Learner's Dictionaries. – URL: <https://clck.ru/36mCZJ> (date of application: 30.06.2024).
8. Almeida F. V. et al. A Model for the Definition, Prioritization and Optimization of Indicators // *Electronics*. – 2022. – Vol. 11. – No. 6. – pp. 967–181.
9. Pakdil F. Six sigma project prioritization and selection methods: a systematic literature review // *International Journal of Lean Six Sigma*. – 2022. – T. 13. – № 2. – pp. 382–407.
10. Barbat M. et al. A multiple criteria methodology for priority-based portfolio selection // *Socio-Economic Planning Sciences*. – 2023. – Vol. 88. – pp. 1–15.

Влияния трансформации потребительских предпочтений на развитие экономического механизма деятельности розничных сетей

Ярцев Михаил Михайлович,

аспирант кафедры «Менеджмент и маркетинг», Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования «Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации»

E-mail: yartsev@yandex.ru

В российском потребительском рынке торговый сектор демонстрирует высокие темпы роста в условиях современной рыночной конкуренции. Торговые предприятия направляют отечественных производителей на максимально возможное удовлетворение общественных запросов. Как результат, рынок постоянно пополняется новыми брендами, товарами и услугами, которые соответствуют запросам потребителей. Торговым организациям необходимо постоянно совершенствоваться, находить новые методы привлечения и удержания покупателей. Цель исследования заключается в изучении особенностей и современных тенденций развития розничных сетевых структур на потребительских рынках.

К методам исследования относятся методы анализа и синтеза, абстракции и конкретизации, экономического и статистического анализа, эмпирический и графический методы анализа развития e-коммерции.

Результаты. Ключевая задача торговли – использовать благоприятные условия для наиболее полного удовлетворения покупательского спроса на товары и услуги. Темпы роста розничной торговли были в полтора раза выше темпов роста валового внутреннего продукта.

Ключевые слова: розничная торговля, торговая сеть, цифровые технологии, торговое предприятие, клиент.

Введение

Сетевая форма коммерческой деятельности остается жизнеспособной и конкурентоспособной на потребительских рынках регионов. Основным фактором, который делает региональные потребительские рынки уникальными, является их сложная природа и наличие разнородных переменных.

Особенности региональных рынков обусловлены спецификой территорий, где они находятся. В последние годы сетевые компании достигли успеха благодаря эффективности, основанной на масштабировании, совершенствовании управления и увеличении операционных возможностей.

Вопросы развития сетевых структур на региональных рынках РФ остаются актуальными, поскольку данные компании, вступая на эти рынки, сталкиваются с разнообразными задачами и вызовами, предъявляемыми бизнес-сообществами и региональными властями. Важно обеспечивать баланс между фискальными интересами бюджета, трудоустройством населения, поддержкой местного бизнеса и удовлетворением потребностей населения в современных товарах и услугах [1].

Материалы и методы исследования

Чтобы достичь поставленной цели, были применены различные методы исследования. Среди них – общенаучные методики, такие как диалектический подход, анализ и синтез литературных и статистических данных, сравнительные методы, аннотирование и прочие подходы. Также применялись специальные методы, включая системный и сравнительный анализ.

Основными источниками информации являлись фундаментальные труды, такие как монографии и научные исследования, а также публикации отечественных и зарубежных ученых, посвященные развитию и адаптации сетевого ритейла к изменяющимся условиям, опыт автора и внутренние данные компании.

Результаты исследования и их обсуждение

Потребительский рынок считается одним из более стабильных в нашей экономике. В протяжении минувших лет торговая отрасль показывает высокий темп роста и формирования, повышение уровня прибыли. В 2022 г. общая численность занятых в розничной торговле составила более 12,4 миллионов человек, что составляет 18,3% по среднегодовой численности по типам экономической деятельности.

Формирование розничной торговли обеспечивает постепенный рост спроса на товары и услуги, в целом активизирует производство и увеличение государственного бюджета.

Таким образом, розничная торговля остается одним из важнейших секторов экономики, обеспечивая работников наиболее важной частью населения и стимулируя финансовый рост (рис. 1).

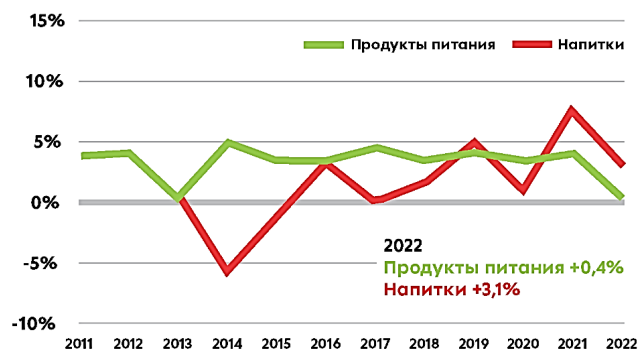


Рис. 1. Динамика производства продуктов питания 2011–2022 гг. [4]

Сегодня рост потребительского сектора в России отмечается одним из самых значительных на глобальном уровне. Розничная торговля занимает лидирующие позиции среди отраслей экономики страны, опережая строительство в 3,5 раза, аграрный сектор в 5,5 раза и телекоммуникационную отрасль в 13 раз (в темпах роста).

С 2021 года, согласно данным Росстата, сетевая торговля продуктами питания лидер направления розничной торговли, заняв в 2023 году 33% от всего объема данного сектора (рис. 2).

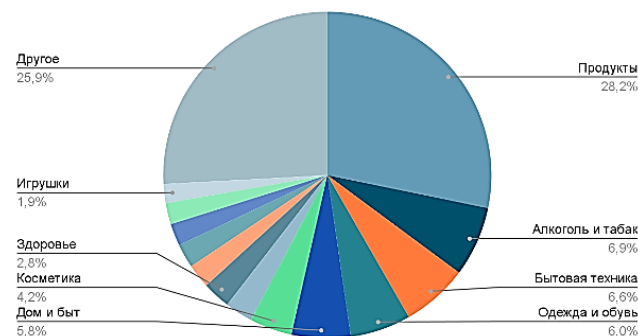


Рис. 2. Сегменты потребляемых товаров на 2023 год [16]

Российский рынок продуктовой розничной торговли считается одним из основных рынков общества и занимает 5-е место в мире по объему. Россию опережают только Индия, Япония, Китай и Соединенные Штаты. В 2022 году объем розничных продаж в России достиг примерно 29,3 трлн руб. Большая часть населения проживает в отдаленных районах, где доступ к продуктам и предложениям ограничен. Это породило дополнительный спрос на продукты питания и другие товары местного производства, что способствовало увеличению розничных продаж. Еще одним важным условием считается повышение уровня жизни на-

селения России. С каждым годом все больше людей получают стабильный доход и могут позволить себе покупать самые дорогие товары. Это поможет еще больше увеличить объемы индивидуальных продаж и розничных сетей.

По данным Росстата, в 2019 году в России насчитывалось более 110 млн розничных магазинов. Большинство из них (около 85%) – это магазины и супермаркеты, а остальные 15% – рынки и торговые центры. Наиболее крупными сетями являются «Х5 Ритейл Групп» (владеющая сетями «Пятёрочка», «Перекресток»), «Магнит», «Лента», «Светофор» и «Меркури Групп». Вместе они обладают более чем половиной рынка. При этом «Магнит» и «Х5 Ритейл Групп» имеют значительную долю среди магазинов и долю супермаркетов, а «Лента» – среди гипермаркетов. В 2023 году рынок розничной торговли в России сократился на 4,1%. Снижение продаж произошло во всех отраслях, кроме продуктового розничного рынка (+3,7%). Кризис связан с пандемией COVID-19 и снижением доходов населения. Торговые сети продолжают развивать темп и долю онлайн-торговли. А объем продаж интернет-магазинов вырос на 46,6%. Наибольшую долю в онлайн-торговле занимают продукты питания, бытовая техника и электроника.

К концу 2022 года объем розничной торговли в финансовом плане вырос на 7,7%. Положительное развитие отмечено в 3 ключевых сегментах: продовольственная продукция (рост на 11,8% за год), лекарства и сопутствующие товары (рост на 4,9%), а также сегмент детских товаров (рост на 2,4%). С другой стороны, наблюдается падение объемов продаж бытовой техники.

Анализ продаж в регионах выявил, что на долю центрального федерального округа приходится треть общих продаж, достигнув 14,27 трлн рублей, или 33,5% от совокупного объема. Далее следуют Приволжский округ с 7,3 трлн рублей, Южный с 4,8 трлн рублей и Северо-Западный с 4,4 трлн рублей.

Рост онлайн-продаж отмечается во всех регионах, что обусловлено разными факторами, такими как объемы продаж, ценовая политика, а также доступность пунктов выдачи и услуг доставки. Впрочем, несмотря на региональные особенности, интернет-продажи продолжают стабильно расти.

Тренд увеличения онлайн-торговли остается значимым в сфере FMCG в 2023 году. Торговые сети активно развивают свои сервисы доставки, а крупные игроки, такие как Сбер и Яндекс, продолжают вкладываться в это направление. В 2022 году произошли изменения в российской розничной торговле, поскольку шесть крупных компаний покинули рынок, закрыв 1199 торговых точек и повлияв на долю non-food товаров, составляющую 3,8% от общих продаж.

Большая часть сетей, ушедших с российского рынка, занималась fashion ритейлом. Они закрыли 1173 торговые точки, не считая магазинов люксовых и премиум брендов, что создает благоприятные условия для отечественных брендов расши-

речь свою аудиторию. В этом году несколько российских компаний планируют расширение. Melon Fashion Group (владеющая брендами Befree, Zarina, Love Republic и Sela) намерена открыть 200 новых магазинов, удвоив свои торговые площади. Gloria Jeans собирается запустить 130 новых магазинов, а «Стокманн» планирует открыть 20 универсамов, инвестируя в проект 2 млрд рублей. Тем не менее, замещение иностранных брендов полностью может занять несколько лет из-за предпочтений российских потребителей к уже существующим брендам.

Масс-маркет Maag – аналог суперпопулярного в России и в мире бренда доступной одежды Zara. Первый магазин торговой марки открылся в Москве в конце апреля 2023 года – спустя год после ухода Inditex с русского рынка.

Марку «2MOOD» создали 3 девушки, в 2017 году, которые выбрали создание дание своего дела. Нежели работа в како-либо компании. Риск оправдал ожидания, поэтому «2MOOD» продолжили развивать как бренд. На сегодняшний день компания имеет магазины в четырех городах России.

Юрист Алиса Ушакова и экономист Нино Шаматава запустили USHATÁVA в 2015 году. Нино поспорила с другом, что раскрутит свой бизнес со стартовым капиталом в 200 000 рублей. Сегодня USHATÁVA – успешный бренд, у которого помимо онлайн-магазина есть офлайн-точки в Екатеринбурге, Москве, Санкт-Петербурге и Алматы.

Бренд «12storeez» создали сёстры Голомазины (Марина и Ирина, муж Ирины Иван. Сестры имели опыт работы в сфере моды. Иван разбирался в бизнесе, и идея создания бренда пришла к нему в голову.

«12storeez» он начал заниматься разработкой в небольшом демонстрационном зале в квартире (шоу-рум). Ребята потратили 80000 руб. на первую коллекцию, которая была выпущена в 2014 году. На сегодняшний день у бренда внушительные обороты. Одежда и обувь производятся на фабриках в России (60% от общего объёма), Китае, Вьетнаме и Турции.

Для представителей fashion ритейла важно укреплять позиции в онлайн-продажах, а не только в физических магазинах. Согласно рекламному опросу «Яндекса», в 2023 году 76% покупателей начинают искать одежду и обувь в интернет-пространстве, об этом свидетельствуют показатели, а именно на 24% больше, чем в прошлом году (2023) (рис. 3, 4).



Рис. 3. Динамика российского фэшн-рынка [14]

В сфере продажи мебели в России, по данным АМДПР, в 2021 году компания «Икеа» занимала 5–6% от общего объема продаж. В прошлом году ее место на рынке начали занимать местные производители и маркетплейсы («Аскона», Hoff и Mr. Doors).

В 2023 году компания Doors решила инвестировать в производство новой мебели, чтобы увеличить производство на 15%. Это решение связано с потенциальным увеличением спроса на продукцию.



Рис. 4. Доля онлайн VS офлайн продаж от fashion рынка, 2014–2023 гг., % [14]

В конце 2022 года «Яндекс Маркет» выкупил инвентарь российского подразделения Ikea, а летом 2023 года началась продажа мебельных линий собственного бренда. На данном этапе бывший менеджер Ikea разрабатывает новые продукты бренда, и ожидается, что на долю этих продуктов будет приходиться до 10% всего мебельного рынка.

К настоящему времени на российском рынке мебельного ритейла оперируют 30 компаний, включая 20 крупных торговых сетей.

В целом, рынок розничной торговли в России остается конкурентоспособным и активным. Торговые сети стремительно формируются и вводят новые технологические процессы, но нынешняя финансовая ситуация формирует конкретные проблемы для рынка.

Федеральные торговые сети – это большие розничные фирмы, которые имеют филиалы по всей России и обслуживают огромное число потребителей. Они считаются достаточно крупными партнерами на рынке розничной торговли и влияют на рыночные цены и положение мелких ритейлеров.

Более крупными федеральными торговыми сетями в России считаются:

1. «X5 Ритейл Групп» – это холдинг, владеющий сетями магазинов «Пятёрочка», «Перекресток» и «Чижик». Предприятие содержит 25 тыс. магазинов формата «у дома» в России и считается одним из основных ритейлеров на российском рынке.

2. «Магнит» – это крупнейшая федеральная сеть магазинов в России, которая содержит более 28 тыс. магазинов, а также супермаркетов по всей стране. Компания работает на продаже продуктов питания, а кроме того, дает обширный перечень товаров для дома и быта.

3. «Лента» – крупнейшая федеральная сеть гипермаркетов. Предлагает широкий ассортимент товаров для дома и обустройства быта. В состав компании входит более 250 магазинов (гипермаркетов, супермаркетов)

4. «Светофор» – это сеть розничных магазинов, которая стремится предоставить покупателям удобный и экономичный шопинг. Формат магазина присущ в основном крупным торговым сетям, расположенным на окраинах города, с минимальным оформлением, паллетной выкладкой товаров.

5. «Mercury Retail» – российский ритейлер с крупнейшей продуктовой розничной сетью «У до-

ма» – 15 000 компактных магазинов с ассортиментом, ориентированным на повседневные покупки («ultra-convenience»). Компания управляет магазинами торговых сетей «Красное&Белое» и «Бристоль».

Перспективу российского ритейла побуждает конкретную тревогу у многих компаний отрасли. Ритейлеры объясняют собственный пессимизм ожиданием последующего снижения населения, вновь возрастающей волатильностью обменного курса рубля, роста online торговли и др.

С каждым годом уровень доходов населения не возрастает в этом темпе, чтобы возместить увеличение цен и инфляцию. Это приводит к сокращению спроса на товары и обслуживание, то, что влияет в заработках ритейлеров. Непостоянность направления рубля создает труднее планирование закупок и продаж, что оказывает большое влияние на рентабельность фирм и усугубляет их экономическое положение. Недостаток улучшений на внешнеполитической арене и во внутриэкономической ситуации, кроме того, проявляет отрицательное влияние на российский ритейл. Санкции и иные ограничения, наложенные на Россию, уменьшают размеры международной торговли и усложняют управление бизнеса в стране.

В целом, общероссийский ритейл встречается с рядом основательных вызовов, которые требуют групповых решений и адаптивности со стороны фирм отрасли. Следует уделять особенное внимание улучшению качества товаров и услуг, оптимизации ценовой политики, улучшению условий труда и сервиса покупателей, а кроме того, поиску новых источников роста и развития.

По мнению экспертов РБК, в торговле можно упомянуть такие тренды:

1. Диджитализация – становление целого сегмента цифровых потребителей, которые ищут товары и услуги не в печатных изданиях или наружной рекламе, а в поисковых системах.

При этом крупные участники рынка ритейла активно инвестируют в цифровизацию. Непосредственно в этом секторе в год прирост инвестиций составляет 54 миллиарда рублей, что равняется 10 процентам и в сравнении с другими экономическими сферами значительно выше по показателю [7].

В современных условиях ритейла инвестиции в информационные технологии ассоциируются с внедрением видеоаналитики, созданием профиля клиента и обеспечением наличия необходимых товаров в продаже. Широкое применение находит big data – крупные массивы как структурированной, так непосредственно и неструктурированной информации. Эти ресурсы предназначены непосредственно для автоматизации процессов анализа, прогнозирования, сбора информации и поддержки бизнес-решений. Ключевыми областями применения IT-систем являются управление программами лояльности, развитие мобильных приложений, улучшение безопасности и оптимизация работы сотрудников [3].

Видеоаналитика, как считают ритейлеры, наиболее перспективная технология в розничной торговле. Видеоаналитика помогает оптимизировать работу сотрудников и уменьшить количество ошибок. Прогнозы показывают, что к 2024 году внедрение таких технологий станет более активным, предоставив рынку инновационные и эффективные IT-решения [5].

2. Развитие магазинов с дисконтной моделью (хард-дискаунтеры), включающее глобальные брендовые магазины, где продаются товары по сниженным ценам из-за прошлых коллекций, нет сервиса, проще локация и т.д., или за счёт другой бизнес-модели, можно назвать региональной дискаунтеризацией.

На фоне общественно-политических перемен и экономических трудностей, доступные цены остаются ключевым фактором для россиян при выборе торговых точек. Это стимулирует развитие магазинов с дисконтом, специальных предложений и способствует росту популярности программ лояльности [6].

3. Использование промо-акций и карт лояльности плюс персонализация и геймификация – для значительного количества покупателей основным поводом выбора конкретного магазина выступает продажа товаров по акциям и предоставление скидок и кэшбека по картам магазина.

Проведение акций является эффективным способом привлечения и удержания внимания потребителей, при этом важно выбирать те, что наилучшим образом соответствуют формату и специфике магазина [2].

4. Разработка СТМ (собственной торговой марки) – производство продукции под собственной маркой передается сторонней производственной компании, позволяя владельцу сконцентрировать усилия на маркетинге и продажах. Главное условие, когда использование собственной торговой марки экономически оправдано – относительно низкая ценовая политика (отсутствие коммерческих расходов по доведению от производства до потребителя), наличие отлаженной розничной сбытовой сети, собственной клиентской базы, способной реализовать минимальную контрактную партию.

Успех в этом направлении требует постоянно-го и внимательного отслеживания предпочтений покупателей, новинок от ведущих брендов, а также контроля за качеством и себестоимостью продукции. При усложнении экономических условий и росте потребительских ожиданий, ритейлерам все сложнее достигать высокой эффективности, конкурируя исключительно в цене, даже при увеличении объемов продаж [10].

5. Организация общественного питания в магазинах – предоставление посетителям возможности перекусить после шопинга выступает как дополнительное привлечение покупателей, они могут выпить горячий чай или кофе, поесть суши или пиццу, обсудить покупки, а также приобрести продукцию домой, чтобы не готовить.

6. Развитие Интернет-торговли продуктами по состоянию на 2024 год стремительно развивается. В принципе, вот уже несколько лет мы становимся свидетелями зарождения совершенно новой ниши, в которой покупатель может из дома заказать нужный для него товар и при этом, даже не переплачивая за его доставку по адресу своего проживания. Такая Интернет-торговля активно развивается банковскими организациями, покупатели достаточно иметь карту данного банка. К данному сегменту также относится продажа через интернет-сайты, ставшая уже традиционной [11].

Количество интернет-магазинов, специализирующихся на продаже свежих продуктов, которые требуют особого внимания к хранению и доставке, продолжает расти. Крупные розничные сети все чаще предлагают услугу доставки продуктов прямо к дверям покупателей.

Основной проблемой для развития отечественной торговой отрасли является недостаточная инфраструктура. Многие старые торговые форматы, которые были созданы еще до перестройки, не соответствуют современным стандартам, и недостаток площадей для строительства новых магазинов только усугубляет ситуацию. Кроме того, возросшие требования к качеству торговых пространств и тенденция к автоматизации процессов требуют значительных инвестиций, что также ограничивает возможности развития торговли в регионах.

В последние годы количество банкротств региональных ритейлеров увеличилось, а количество торговых компаний сократилось.

В некоторых частях страны существует дефицит торговых точек, а на некоторых территориях они отсутствуют вовсе. Примерно 5% жителей России испытывают проблемы с доступом к магазинам, так как ритейлеры не считают рентабельным открывать торговые точки в регионах с низкой покупательской способностью и недостаточно развитой инфраструктурой. Северный Кавказ, Крайней Севере, а также удаленные города имеют проблемы с развитием торговли из-за труднодоступности населенных пунктов.

Пандемия COVID-19 привнесла в ритейл новые тренды:

а) Границы между продуктовым и непродуктовым ритейлом становятся все более размытыми. Сервисы доставки расширили ассортимент и начали предлагать широкий спектр товаров, включая продукты питания. Таким образом, доставка стала более универсальной, отвечая потребностям покупателей в разных категориях.

б) Вопросы безопасности приобрели важнейшее значение и, вероятно, останутся приоритетом в будущем. Усиление мер безопасности и разработка новых подходов к обеспечению здоровья клиентов и сотрудников теперь находятся в центре внимания ритейла, определяя новые стандарты работы в отрасли [12];

в) во время пандемии наблюдался особенно значительный отток покупателей особенно из супермаркетов. Многие из них предпочитали приоб-

ретать все необходимое в небольших магазинчиках, расположенных неподалеку от места их проживания, так как боялись находиться в местах большого скопления людей, либо попросту не имели QR-кода.

г) одним из интересных и перспективных направлений становятся продукты, которые выпускаются под своей торговой маркой. При этом, внимание концентрируют на уровне качества выпускаемых продуктов, а также на их ассортименте. При этом упор делается на потребностях и пожеланиях непосредственно своих покупателей.

д) стоит отметить, что также значительно выросли продажи товаров, которые непосредственно относятся к сегменту продукции, предназначенной для здорового образа жизни. Именно поэтому ведущие ритейлеры выделили в торговых супермаркетах отдельные площади;

е) Супермаркеты теперь посещает гораздо меньшее количество людей. Однако, вместе с тем, сумма среднего чека значительно выросла. Связано это с тем, что люди если и посещают супермаркет, то они приходят с целью закупить продуктов на более длительное время. В случае же отсутствия QR-кода они просят своих знакомых либо родственников купить необходимые для них продукты (9);

ж) несмотря на пандемию, многие компании стремятся в розничной сети расширить присутствие своей продукции, а также при помощи объединения секторов укрепить свою позицию;

з) таким образом, подавляющее большинство ритейлеров адаптируют свое онлайн – присутствие, часть их организует интернет-магазины, а другие сотрудничают с крупными онлайн-платформами.

и) меняющееся поколение (z, альфа)

к) новая бизнес-модель (например, франчайзинг)

л) сокращение населения

м) развитие форматов специалистов

Современные технологии позволяют улучшить качество обслуживания, повысить эффективность работы и удовлетворить потребности клиентов.

По итогам 2022 года российские ритейлеры столкнулись с серьезными трудностями. Значительные изменения в ассортименте на полках и снижение покупательской способности до рекордных уровней заставили участников рынка приложить максимум усилий для преодоления возникших проблем.

Но сейчас можно сказать, что переломный момент преодолен, и отрасль розничной торговли продемонстрировала свою способность адаптироваться даже в не стабильных ситуациях. Несмотря на трудности, рынок сохраняет потенциал для развития, а спрос на товары побуждает его участников находить новые решения и возможности.

Одной из основных технологий, используемых в розничной торговле, является электронная коммерция. Это позволяет потребителям совершать покупки в интернет-магазинах, что удобно и эконо-

мит время. Кроме того, интернет-магазины могут предложить более широкий ассортимент товаров, чем обычные магазины. Онлайн-рынок смягчил спад в офлайн-магазинах FMCG, а рост на омниканальном рынке FMCG (включая как офлайн, так и онлайн-продажи) достиг 19,4% за год в денежном выражении.

Растущий интерес к инновационным технологиям является важным фактором. К 2023 году инфляция замедлилась, а спрос восстановился.

Эти изменения привели к глобальной трансформации продовольственного рынка и адаптации компаний к новым потребительским предпочтениям рыночным условиям.

Еще одним методом, используемым в розничной торговле, является персонализированный маркетинг. Это позволяет компаниям использовать персонализированные предложения через мобильные приложения, SMS-рассылки и другие каналы для привлечения новых и удержания старых клиентов. Мобильные приложения также могут упростить процесс покупки, например, с помощью систем мобильных платежей [15].

Системы управления складом и логистикой также являются важной частью цифровых технологий в розничной торговле. Возможность управлять запасами и доставкой заказов повышает эффективность работы и снижает затраты на логистику.

Наконец, система, которая собирает и анализирует отзывы клиентов и использует ИТ-технологии и искусственный интеллект, может помочь компаниям визуализировать данные о продажах, поведении клиентов и других факторах, влияющих на их бизнес. Это позволяет компаниям принимать более обоснованные решения и улучшать свою работу.

Остановимся на российской практике и с использованием цифровых решений на коммерческих предприятиях и рассмотрим реальный случай. Например, X5 Retail Group является одним из главных конкурентов на российском ритейл-рынке.

Компания активно занимается исследованиями и внедрением инновационных технологий.

Рассмотрим подробнее инновационное решение, которое было первым протестировано на базе магазина-лаборатории X5 Retail Group – это электронные ценники. В НИУ ВШЭ подсчитали, что на замену бумажных ценников у персонала магазина уходит минимум 2 часа в день, при этом риск допущения ошибки не исключается. В настоящее время уже несколько магазинов в рамках пилота перешли на электронные ценники, а в ближайшее время компания рассчитывает на массовый переход.

Полезный эффект данного решения доказан на практике и поддерживается учеными, однако массового распространения данное решение пока не получило в силу дороговизны системы и значительных расходов на обучение персонала. Требуется еще какое-то время, чтобы вложенные инвестиции на их покупку окупались.

Первая Smart kitchen была открыта торговой сетью «Перекресток» в 2019 году, что позволило

значительно расширить ассортимент продукции Ready-to-eat и Ready-to-cook в супермаркетах «Перекресток» и повысить качество продукции.

В 2020 году X5Retail Group запустила несколько скидок в пилотном формате (на данный момент их более 1500), благодаря растущему спросу на рациональное использование и экономию разумных средств, минимальной численности персонала и наибольшей экономии.

В 2020 году в Москве в рамках пилотного проекта был открыт магазин «Пятерочка» с полностью автоматизированной системой совершения покупок. Магазин ориентирован на новое поколение потребителей. Чтобы попасть в магазин, вам необходимо загрузить приложение «Пятерочка» «on The Fly» из App Store или Google Play и зарегистрироваться через систему X5ID. После регистрации система генерирует динамический QR-код, который покупатель может отсканировать.

Всего имеется почти 900 позиций товаров, включая категорию «fresh» и свежий кофе. Нейросеть и видеокamеры позволяют контролировать количество товаров на полках и распознавать лица покупателей, списывая сумму со счета.

При желании покупатель может воспользоваться кассой самообслуживания. Анализ проводится в режиме реального времени и результаты сопоставляются с корзиной в мобильном приложении. Магазины нового формата, функционирующие по принципу «умного дома» с системами датчиков для управления процессами внутри магазина, электронными ценниками, круглосуточным видеонаблюдением и поддержкой через мобильные приложения, представляют собой перспективные направления развития ритейла. Интеграция персонализированных предложений, гео- и видеоаналитики, а также других инструментов на основе искусственного интеллекта являются ключевыми в процессе адаптации к требованиям современных покупателей. Это уже второй тестовый магазин, первый был открыт в 2012 году и закрыт после нескольких месяцев эксперимента [15].

КСО (корпоративная социальная ответственность). Компания обязана принимать во внимание экологическую и общественную ответственность за собственные действия, стремясь к устойчивому развитию и благосостоянию общества.

Продукты CVM (Customer Value Management) и обратная связь. Фирмы применяют CVM для понимания и повышения ценности покупателя через исследование сведений и персонализацию услуг. Инструменты обратной связи могут помочь корректировать стратегии, совершенствовать продукты и увеличивать удовлетворение клиентов.

Логистика: машины без водителя. Создание и введение автономных автотранспортных средств для логистики доводит до совершенства результативность, уменьшает расходы и уменьшает возможность человеческих ошибок, содействуя наиболее безопасным и стабильным логистическим цепочкам.

Phygital: робот в «Перекрёстке», оплаты по лицу в «Пятёрочке». Phygital связывает физическое и цифровое пространство. Введение роботов для поддержки потребителей в «Перекрёстке», а также системы оплаты по лицу в «Пятёрочке» дает возможность усовершенствовать потребительский опыт, стимулировать процесс покупок и увеличить удобство.

Объединение современных технологий и выполнение основ КСО могут помочь фирмам не только лишь добиваться бизнес-целей, однако и вносить вклад в стойкое развитие и увеличение особенностей жизни сообщества.

Розничная сеть «Магнит» открыл свой первый акселератор MGNTech, чтобы продвинуться в инновационном развитии и снизить издержки через цифровизацию. Совместно с Сколково были выбраны следующие инновационные решения:

- инновация от компании BestPlace – прогнозирование эффективности торговой точки на основе геоаналитики и рекомендации по оптимизации бизнеса. С ее помощью, можно оперативно проанализировать географию открытия новой торговой точки и релевантный ассортимент;
- автоматическая система планирования графиков смен сотрудников и расчета заработной платы – Timebook;
- EVA PRO – система контроля давления в шинах для сокращения затрат на эксплуатацию транспортных средств;
- активная упаковка товаров от «Лаборатории Био Зет» с антибактериальным действием [8].

Торговая сеть «ДИКСИ» внедрила инновационную систему, обеспечивающую доступность товаров на полках магазинов. Проект реализован совместно с OSA Hybrid Platform и представляет собой Big Data платформу, управляемую искусственным интеллектом в реальном времени. Эта технология впервые успешно реализована в истории российской торговли. Система позволяет собирать и обрабатывать различные данные с помощью искусственного интеллекта, назначать задачи персоналу и контролировать их исполнение.

Система повышает эффективность управления ассортиментом, рекламными кампаниями и промоакциями. Кроме того, она способствует более тесному взаимодействию между торговой сетью и поставщиками, обеспечивая прозрачность отношений и предоставляя аналитические данные в режиме реального времени.

Современные цифровые технологии, внедряемые в российский ритейле, нацелены на создание инновационных бизнес-моделей. Они объединяют традиционные физические покупки и современные цифровые возможности, стирая границы между ними. Это позволяет компаниям оптимизировать ассортимент, более точно таргетировать рекламу и развивать партнерские отношения с поставщиками, оставаясь конкурентоспособными в динамичных условиях рынка.

В будущем, значимыми тенденциями в цифровизации ритейла станут применение интернета вещей (IoT), технологий дополненной и виртуаль-

ной реальности, робототехники, блокчейна, анализа больших данных и создание новых продуктов на их основе.

Главная цель ритейлеров заключается в построении человеко-центричной модели, как шанс выиграть гонку, в постоянном совершенствовании и улучшении опыта покупателей, повышении эффективности в торговых залах и логистике, с целью получения максимальной прибыли и сохранения лидирующих позиций на высококонкурентном инновационном рынке ритейла.

Развитие розничной торговой сети направлено на повышение конкурентоспособности на рынке, включающее широкое видовое и типовое разнообразие предприятий, форм и методов клиентского обслуживания, ведения операций и бизнес-процессов. Многообразие типов розничных торговых предприятий классифицируется, прежде всего доходами целевого сегмента, для которого разрабатывается ассортиментная и ценовая политика, уровень услуг и технического оснащения интерьера. В современной экономике необходимо соблюдать законодательство, что также поможет решить определенные задачи: предупредить воровство, планировать продажи, гарантировать высокое качество продукции, выполнять требований контролирующих органов.

Таким образом, мы можем констатировать, что наиболее важными направлениями являются:

1. Активное внедрение цифровых технологий в практику российского ритейла.
2. Поступательное расширение сети дискаунтеров.
3. Персонализация и геймификация
4. Разработка собственных брендов
5. Внедрение зон общественного питания в магазинах.
6. Развитие интернет-продаж продуктов
7. Развитие phygital
8. Поиск способов автоматизации и применение ИИ

Инвестиции в IT становятся всё более значимым фактором, способствующим активному развитию ритейлеров

Литература

1. Алтухов, П.Л., Теоретические аспекты развития розничных торговых сетей на продовольственном рынке // Вестник Прикамского социального института. 2022. №3 (87)
2. Безгина, Л. Д., Семакина, Ю. Д., Минина, Ю.И. Влияние пандемии на сферу торговли (Текст) // Вестник современных исследований. – 2022. – № 7–1 (37). – С. 4–7.
3. Белова, Л. А., Верона, Л.И. Современные тренды российской розничной торговли (Текст) // Естественно-гуманитарные исследования – № 33(1), 2021 – С. 42–46
4. Беркович, М.И., Ермолаев Макар Николаевич. Социально-экономический аспект розничных торговых сетей в регионе // Социально-политические исследования. 2022. №1 (10).

5. Гаврилов, Л. П., Информационные технологии в коммерции (Текст): учебное пособие: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Торговое дело» / Л.П. Гаврилов. – Москва: Инфра-М, 2022. – 236 с.
6. Депутатова, Е. Ю., Розничная торговля в эпоху пандемии и изменения в покупательском поведении (Текст) // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 10 (123). – С. 1056–1058
7. Захаров, А. Н., Старовая, Ю.А. Обзор развития электронной торговли в мировой экономике: вызовы и последствия пандемии (Текст) // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 12. – С. 18–32
8. Ильин, И.В., Цифровая трансформация российского бизнеса: монография / И.В. Ильин (и др.); под ред И.В. Ильина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – с.34
9. Никулина, Т. А., Понятие, признаки и классификация розничных торговых сетей (Текст) // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – № 5. – С. 14–20.
10. Панасенко, С. В., Стукалова, И. Б., Мазунина, Т.А. Направления развития современной розничной торговли (Текст) // Российское предпринимательство. – 2022. – Том 19. – № 3. – С. 599–608.
11. Плотникова, Т. В., Котик, А.В. Направления развития Интернетторговли в условиях пандемии (Текст) // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 9 (122). – С. 792–795.
12. Поляк, К. А., Розничная торговля: Бум во время чумы. (Текст) // Большой Бизнес. – 2022. – № 4. – С. 89–93.
13. Сурай Н.М., Красильникова Е.А., Корнева Г.В., Жданова Г.В., Михалев А.П. Современное состояние и перспективы развития розничной торговли на примере города Москвы // Инновации и инвестиции. 2023. No1
14. Токар, Е. В., Роль розничной торговли в развитии регионального рынка потребительских товаров (Текст) // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2023. – № 1. – С. 71–81.
15. Щепина, С.В., Развитие существующих и альтернативных форматов торговли сетевого ритейла в условиях пандемии // Baikal Research Journal. 2021. No2.
16. Федеральная служба государственной статистики // Розничная торговля и общественное питание [Электронный ресурс] <https://rosstat.gov.ru/statistics/roznichnayatorgovlya>. (Дата обращения: 24.03.2024)

THE IMPACT OF THE TRANSFORMATION OF CONSUMER PREFERENCES ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC MECHANISM OF RETAIL CHAINS' ACTIVITIES

Yartsev M.M.

All-Russian Academy of Foreign Trade of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation

In the Russian consumer market, the trading sector demonstrates high growth rates in the conditions of modern market competition. Trading enterprises direct domestic producers to the maximum possible satisfaction of public demands. As a result, the market is constantly replenished with new brands, goods and services that meet the needs of consumers. Trade organizations need to constantly improve, find new methods of attracting and retaining customers.

The purpose of the study is to study the features and current trends in the development of retail network structures in consumer markets. The research methods include methods of analysis and synthesis, abstraction and concretization, economic and statistical analysis, empirical and graphical methods of analyzing the development of e-commerce.

Results. The key task of trade is to use favorable conditions for the fullest satisfaction of consumer demand for goods and services. The growth rate of retail trade was one and a half times higher than the growth rate of gross domestic product.

Keywords: retail trade, retail network, digital technologies, trading enterprise, client.

References

1. Altukhov, P.L., Theoretical aspects of the development of retail chains in the food market // Bulletin of the Prikamsky Social Institute. 2022. No3 (87)
2. Bezgina, L. D., Semakina, Yu. D., Minina, Yu.I. The impact of the pandemic on trade (Text) // Bulletin of Modern Research. – 2022. – № 7–1 (37). – Pp. 4–7.
3. Belova, L. A., Verona, L.I. Modern trends in Russian retail trade (Text) // Natural Sciences and Humanities Research – No. 33(1), 2021 – pp. 42–46
4. Berkovich M. I., Ermolaev Makar Nikolaevich Socio-economic aspect of retail chains in the region // Socio-political studies. 2022. No. 1 (10).
5. Gavrilov, L. P., Information technologies in commerce (Text): textbook: for students of higher educational institutions studying in the field of training "Trade business" / L.P. Gavrilov. – Moscow: Infra-M, 2022. – 236 s
6. Deputatova, E. Y., Retail trade in the era of the pandemic and changes in consumer behavior (Text) // Economics and entrepreneurship. – 2022. – № 10 (123). – Pp. 1056–1058
7. Zakharov, A. N., Starovaya, Yu.A. Review of the development of electronic commerce in the global economy: challenges and consequences of the pandemic (Text) // Russian Foreign Economic Bulletin. – 2020. – No.12. – pp. 18–32
8. Ilyin, I.V., Digital transformation of Russian business: a monograph / I.V. Ilyin (et al.); edited by I.V. Ilyin. – St. Petersburg: POLYTECH PRESS, 2021. –p.34
9. Nikulina, T. A., The concept, signs and classification of retail chains (Text) // Marketing in Russia and abroad. – 2019. – No.5. – pp. 14–20.
10. Panasenko, S. V., Stukalova, I. B., Mazunina, T.A. Directions of development of modern retail trade (Text) // Russian Entrepreneurship. – 2022. – Volume 19. – No. 3. – pp. 599–608.
11. Plotnikova, T. V., Kotik, A.V. Directions for the development of Internet trade in a pandemic (Text) // Economics and entrepreneurship. – 2022. – № 9 (122). – Pp. 792–795.
12. Polyak, K. A., Retail trade: Boom during the plague. (Text) // Big Business. – 2022. – No.4. – pp. 89–93.
13. Surai N.M., Krasilnikova E.A., Korneva G.V., Zhdanova G.V., Mikhalev A.P. The current state and prospects of retail trade development on the example of the city of Moscow // Innovations and investments. 2023. No1
14. Tokar, E. V., The role of retail trade in the development of the regional consumer goods market (Text) // Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. – 2023. – No. 1. – pp. 71–81.
15. Shchepina S.V., The development of existing and alternative formats of network retail trade in the context of a pandemic // Baikal Research Journal. 2021. No2.
16. Federal State Statistics Service // Retail trade and public catering [Electronic resource] <https://rosstat.gov.ru/statistics/roznichnayatorgovlya>. (accessed: 24.03.2024)

Развитие экономики совместного пользования в Китае

Лю Мэйсинь,

аспирант, Московский педагогический государственный университет

E-mail: liumeixin96@outlook.com

В статье раскрываются причины, предпосылки и этапы развития экономики совместного пользования (шеринга). Представлена авторская трактовка сущности экономики совместного пользования (ЭСП), принятая в Китае. Показаны основные отрасли, в которых ЭСП развивается наиболее быстрыми темпами в Китае. Выделены основные факторы бурного роста этой экономики. Дана сравнительная характеристика сущности реализации ЭСП в западных странах и в Китае. Дается критический анализ некоторых трактовок ЭСП китайскими экономистами. Раскрывается роль ЭСП в повышении благосостояния и в концепции социалистической рыночной экономики с китайской спецификой.

Ключевые слова: Экономика Совместного Потребления, Цифровые Платформы, Мобильные Системы, Арендная Экономика, Шерингизм, Социалистическая Рыночная Модель, Китайская Специфика, Новая Концепция Развития.

Введение

Модель экономики совместного потребления (шеринг) с начала 10-х гг. XXI века активно распространяется и используется на практике во многих странах. Экономика совместного потребления (ЭСП) во многих исследованиях, посвященных этой модели общественного поведения и бизнеса, трактуется как элемент системы «новой экономики». Получив широкое распространение и использование в ряде стран, в отношении единой трактовки ее сущности и движущих механизмов развития среди ее исследователей консенсуса не достигнуто. ЭСП трактуется как шеринг, совместная экономика, экономика доступа, долевая экономика и т.п. В основном отождествляются понятия ЭСП и шеринга. При этом затушевывается их коренное различие, состоящее в кооперативистской, преимущественно социальной сущности ЭСП и в основном рыночного характера шеринга. Имеются и существенные расхождения в трактовках и практике применения ЭСП/шеринга. Между тем смешение этих понятий выхолащивает суть ЭСП, превращая ее в традиционный инструмент рыночной, капиталистической экономики, способствующий появлению на практике ряда бизнесов, выдающих себя за поборников ЭСП, однако весьма далеких от следования ее принципам. В статье будут проанализированы названные выше проблемы, опираясь как на международный опыт разработки теории и использования на практике модели ЭСП/шеринга, так и в основном на исследования и практику применения экономики совместного пользования в Китае.

Основная часть

Цифровая трансформация, охватившая большинство отраслей современной экономики, существенным образом воздействует на модели производства, потребления, распространения продуктов. В отношении потребления формируется постепенный отказ от модели линейного потребления «приобрел – использовал – выбросил» в сторону более рационального повторного использования разного рода вещей, еще обладающих товарной стоимостью. Цифровые платформы, являющиеся основой современной цифровой экономики, позволяют эффективно реализовывать объективное требование по ведению рациональной, инклюзивной экономики, посредством использования разного рода вторичных вещей, отходов, временно используемых предметов и средств производства, а также незадействованной рабочей силы или, находящийся в разряде фриланса, востребованных компетенций и т.п.

В результате в начале XXI века возникает новая модель товарных и нетоварных отношений, получившая название экономики совместного потребления и использования или шеринга.

Фактически, с помощью цифровых инструментов традиционные отношения проката вещей, аренды, лизинга, бартера, простого товарообмена между отдельными лицами превратились в модель, встроенную в систему цифровой экономики. Традиционные модели обмена, будучи оплодотворенные цифровыми решениями, получили вторую жизнь. Возникла новая экономика, новая социально-экономическая модель, которая должна революционизировать потребление товаров и услуг, сформировать новую форму реализации собственности, альтернативную частной собственности [11], и в целом принципиально изменит современное общество. [10] Таким образом в начале формирования и использования модели экономики совместного потребления и использования (ЭСП/ЭСИ) ей выдавалось много авансов и перспективных ожиданий.

Изначально модель ЭСП или шеринг не имела однозначной трактовки своей сущности у большинства исследователей этой проблемы. Часто эта модель трактовалась как модель ЭСП, экономика доступа, экономика обмена, долевая экономика или совместное владение (в русскоязычной экономической литературе), *collaborative economy*, *peer economy*, *collaborative consumption*, *sharing economy*, etc. (в англоязычном варианте), экономика совместного пользования (*gongxiong*), совместная экономика, шеринг (в китайских исследованиях).

Кроме того, как правило, смешивалась рыночная и нерыночная форма ЭСП под общим определением «шеринг». В частности, в понятие «шеринга» включались некоторые элементы традиционного рыночного хозяйствования, например, отношения аренды, лизинга, да и в целом любые формы взаимного обмена, производственной кооперации, используемые в современной экономике. Все это затрудняло теоретический анализ и возможности практического использования этой модели. [3]

В Китае эту модель довольно быстро восприняли, как элемент «новой экономики», как с точки зрения ее теоретического исследования (с упором на китайскую специфику), так и в отношении практического применения. Во многом это объяснялось бурным развитием цифровой экономики в Китае, особенно с начала 10-х гг. XXI века, когда модель ЭСП активно популяризировалась по всему западному миру. На протяжении последних 5 лет, несмотря на эпидемию covid-19, объем цифровой экономики в Китае и ее доля в ВВП постоянно растут. В 2022 г. цифровая экономика достигла 41,5% ВВП, что выше доли вторичного сектора в национальной экономике. Цифровая экономика в стране развивается на основе внедрения модели Интернет плюс, мобильной связи от 3G до 5G, развитию электронной торговли, формированию и использованию цифровых платформ. Существенным фактором для развития ЭСП (шеринга) в Китае стала

трансформация модели развития в опоре на растущий внутренний спрос, предполагающий интенсификацию потребления, рост сферы разного рода услуг.

В развитии экономики совместного потребления (пользования) в Китае можно выделить 3 этапа:

- адаптация и запуск (2009–2012 гг.)
- бурный рост 2013–2022 гг. Пандемия коронавируса подстегнула развитие ряда сервисов ЭСП.
- 2023 г. — по настоящее время — расширение использования модели ЭСП посредством вовлечения в ее сферу ранее незадействованных услуг в предоставлении ряда потребительских товаров, производственных, спортивных площадей, открытой информации и др.

Обосновывая выдвигание и активное использование модели ЭСП, китайские экономисты указывали на ее истоки, нашедшие в средневековой мысли Китая, в частности в период династии Мин, когда высказывались идеи кооперативизма между людьми.[4] Это традиционный подход для китайской экономической мысли, искать основы современных идей в многотысячелетней истории Китая и находить китайскую специфику. Этот подход «поставить древность на службу современности» пронизывает всю китайскую общественную мысль на протяжении второй половины XX века, включая и настоящее время.

Идея ЭСП в Китае, как отмечают авторы монографии «О шеринге», Сай Чунцзе и Хуан Лицзинь, была «воспринята с энтузиазмом».[4] В качестве ее образца популяризировались модели компаний Uber, Airbnb, Zipcar и другие компании-электронные агрегаторы. В эпоху интернета они составили конкуренцию традиционным моделям организации и осуществления бизнеса. ЭСП становится отправной точкой для его развития. Фактор информации и ЭСП превращаются в новую производительную силу. Кроме того, ЭСП, как отмечают китайские авторы, осуществляет революцию в современной торговле.

Что касается причин распространения ЭСП, плюсов и проблем использования этой модели, то они в основном сходны с выдвигаемыми зарубежными авторами тезисов и с оценкой ими практики шеринга по всему миру. К основным предпосылкам распространения ЭСП (шеринга) во всем мире китайские исследователи относят вхождение человечества в эпоху интернета и тотальной информационности, использование больших данных как важнейшей производительной силы. К основным причинам относят прежде всего использование кооперативистских отношений для получения дохода при отчуждении собственности при сокращении издержек для тех, кто этой собственностью пользуются. Во-вторых, это доступ к исконному продукту или услуге без цепочки посредников. Роль посредника теперь выполняет одна профильная электронная платформа. В-третьих, ЭСП стала новым пространством для дополнительной занятости, легального приработка. В-четвер-

тых, предоставление вовлечения в трудовые отношения многих граждан, находящихся по тем или иным причинам за пределами рынка труда (женщины, пенсионеры, инвалиды). В-пятых, ряд вещей получили возможность для своей «секьюритизации», как бросовых активов, их коммерциализации посредством возрождения услуг «second hand». В-шестых, ЭСП отвечает требованиям рационального потребления, вписываясь в китайскую концепцию «экологической цивилизации». Китайские экономисты были солидарны с точкой зрения футуролога, эксперта по киберкультуре К. Келли, который в своей работе о новой экономике утверждал, что ЭСП ведет к «революции в экономике». [13]

Государственный информационный центр (ГИЦ КНР) Китая выделяет 7 секторов, формирующих ЭСП в стране:

- производственные мощности
- знания и навыки
- совместный транспорт
- бытовые услуги
- совместное здравоохранение
- совместное рабочее пространство
- совместное проживание.

В отчете ГИС КНР об ЭСП (2022 г.) сообщается, что объем транзакций в этой сфере достиг около 3,83 трлн юаней (555,54 млрд долл.).[12]

Наиболее восприимчивыми секторами китайской экономики к модели ЭСП являются также:

- транспортная сфера (пассажирские авто-, мото-, велоперевозки и услуги). В 2011 г. в Китае (г. Пекин) началась реализация программы проката велосипедов, и в 2020 г. в городе насчитывалось 50 тыс. велосипедов для проката и работало 800 станций, оказывавших услуги проката. Эта модель ЭСП получила свое широкое использование: подобные пункты проката появились во многих крупных городах Китая. Тем более, что условия проката велосипедов были весьма удобными для пользователей, как по цене – 30 минут поездки стоили от 0,5 до 1 юаня, а сумма залога от 99 до 299 юаней. Парковать велосипеды можно было в любое время и в любом месте. В стране зарегистрировано более 20 компаний, предоставляющих велосипеды для совместного пользования, число используемых велосипедов до пандемии covid-19 было более 2,5 млн и зарегистрировано более 20 млн пользователей. Для традиционного в Китае вида транспорта – велосипеда – открылись новые возможности для совместного пользования этим транспортным средством. Основатель компании Mobike Ван Сяодан считает, что этот интернет-сервис ЭСП впервые появился в Китае и здесь он наиболее популярен. Это объясняется развитым производством велосипедов в Китае, наличием системы мобильных платежей и массовым спросом потребителей, готовых использовать товары и услуги с помощью интернета. Следует отметить, что модель ЭСП по прокату велосипедов в Китае включает сегмент C2C, т.е. возмездного предоставления

индивидуальных велосипедов в пользование и сегмент B2B при реализации которого, специализированная компания предоставляет велосипеды за депозит и сдает их в аренду. Сторонней предложением в этом случае является сама компания. В Китае это известная компания Ofo, одна из первых по предоставлению в аренду велосипедов. В 2017 г. Ofo выпустила 6 млн велосипедов по цене около 500 юаней за единицу, потратив несколько миллиардов юаней только на запуск своего бизнеса. Эта модель, используемая компанией Ofo, по мнению многих китайских экономистов, исследующих проблемы шеринга, является чисто коммерческим предприятием, которое мимикрирует под ЭСП. Здесь доминирует логика капитала, получение максимальной прибыли и противоречит концепции ЭСП и сути социализма.[1]

В конце февраля 2016 г. рабочий комитет Интернет-сообщества Китая опубликовал первый отчет о развитии ЭСП в стране. Этот отчет был составлен на основе опросов ряда компаний, участвующих в ЭСП в Китае и интегрированных предприятий в совместное использование. Отчет о развитии ЭСП в Китае (Отчет) показывает, что за 2014–2015 гг. среднегодовой рост работников в ЭСП превысил 50%, а общее количество участников, вовлеченных в ее практику, превысило 500 млн человек. В 2015 г. объем ЭСП составил 229 млрд долл., а в 2016 г. его величина выросла более чем в 2,2 раза, достигнув 516 млрд долл. Как полагают составители Отчета, среднегодовые темпы роста ЭСП в последующие 5 лет должны составить 40% и к 2020 г. доля ЭСП в ВВП достигнет более 10%. Отчет зафиксировал успешный старт ЭСП, который в последующие годы превратился в бурный рост с 2016 г., особенно после закрепления этого сегмента китайской экономики в директивах 13-го пятилетнего плана развития национальной экономики (2016–2020 гг.).

К началу 20-х гг. получает развитие рынок каршеринговых услуг, прежде всего в центральных городах Китая. Загрузив соответствующее мобильное приложение и зарегистрировавшись, потребитель с помощью смартфона может найти автомобиль в ближайшем от себя месте и использовать его для своей поездки. В настоящее время в Китае работает около 250 компаний по краткосрочной аренде машин. Общий рынок каршеринга в Китае в 2020 г. оценивался в 39 млрд долл. В бизнесе каршеринга в стране выделяется компания Didi Chuxing, различными услугами которой пользовались к началу 20-х гг. 450 млн жителей Китая. Компания обслуживает 99% рынка такси и 80% частного извоза. Каждый день с Didi Chuxing совершают поездки 30 млн пассажиров. Примечательным успехом компании является то, что в острой конкурентной борьбе она вытеснила с рынка Китая знаменитую компанию Uber. Компания Didi сформировала свою экосистему, включая в нее ряд профильных и непрофильных компаний, оказывая ряд услуг за пределами каршеринга. Фактически, компания

реализует модель B2C и B2B и практически действует как структура, осуществляющая арендные отношения в рамках рыночной экономики. Модель Didi Chuxing, как и модель Uber, не имеет отношения к реализации концепции ЭСП в ее трактовке многими западными специалистами, в т.ч. российскими.[8]

Согласно Отчету о развитии экономики совместного пользования в Китае (2020), экономика шеринга наиболее активно развивается в таких областях, как жилье, здравоохранение и экономика знаний. Все эти три области не требуют существенных активов, имеют короткий период оборота и оказывают положительное влияние на стабилизацию занятости и модернизацию промышленных структур. С ростом использования искусственного интеллекта и применением цифровых инструментов, экономика совместного пользования стала развиваться в сторону масштабирования, рационализации, стандартизации и экологичности с постоянным использованием и совершенствованием деятельности электронных операционных платформ. Экономика совместного пользования становится платформенной экономикой рыночной социалистической экономикой с китайской спецификой. Поскольку существенные признаки социалистического государства требуют, чтобы в качестве предпосылки для развития всех членов общества, производство определяло потребление, как это постулирует марксистская теория. А это, в свою очередь требует, чтобы развитие ЭСП не ограничивалось сектором потребления, а должно быть общим для всего способа производства, начиная с результатов производства. Только взяв за основу концепцию совместного пользования со стороны производства и предоставив работнику больше возможностей и соответствующих платформ для совместного пользования, работники могут делиться произведенным продуктом. Именно это является законным смыслом всех аспектов социалистического развития и необходимым требованием всеобщего процветания. [8]

В Китае большой популярностью пользуются интернет-платформы по обмену рабочим инструментом и рабочим пространством. Интернет-сервисы помогают владельцам магазинов розничной торговли сдавать в аренду свои торговые площадки производителям, ремесленникам и разного рода предпринимателям. Эти и другие факты, по мнению исследователей ЭСП, меняют отношения владельца и пользователя ресурса (услуги), которые формируют отношения «работодатель – работник». Пользователь в традиционной экономике является лишь тружеником, получающим заработную плату. В экономике шеринга владелец и пользователь ресурса распределяют прибыль. В результате этого труженик меняет свой статус, получая не только заработную плату, но и участвуя в реализации прибавочной стоимости.[5] Такие выводы вряд ли можно принять безоговорочно, поскольку подобные отношения в ЭСП возникают далеко не во всех ее сферах и не всегда.

В этой связи следует отметить и критику китайских экономистов относительно включения отношений аренды в структуру ЭСП. Между ЭСП и «экономикой аренды и лизинга», как отмечают многие китайские экономисты, существуют «фундаментальные различия». Важнейшим отличием этих двух моделей является прежде всего то, что ЭСП регенерирует незадействованные ресурсы общества и экономики, оптимизирует социальные блага и воссоздает стоимость. Экономика аренды, важная и необходимая сама по себе в рыночной экономике – это модель распределения уже существующих или специально созданных продуктов, финансовых ресурсов. Это инкрементальная модель, в которой рыночные субъекты создают стоимости (в основном «тяжелые активы», в противовес «легким активам» ЭСП), предназначенные для определенного круга потребителей. Арендодатель либо сдает в аренду излишки своих товаров, активов, либо специально их наращивает для сдачи в аренду. Основной функцией аренды для арендодателя является получение прибыли. Отношения аренды – это относительно узкое рыночное пространство, в особенности по сравнению с ЭСП. ЭСП создает «огромное рыночное пространство» со стороны спроса и потребления, «оживление спящих» и перераспределение имеющихся ресурсов.[7]

Суть ЭСП, как подчеркивают китайские теоретики, заключается в совместном пользовании, целью которого является содействие справедливому распределению и сокращению разрыва в развитии. С теоретической точки зрения ЭСП является важным способом и средства в поиске общего процветания «в новую эпоху». Совместное пользование с точки зрения практики – это процесс достижения всеобщего процветания посредством высококачественного экономического развития. ЭСП в большей степени соответствует развитию социалистической экономической модели с китайской спецификой, нежели традиционная модель аренды.[6]

Традиционная арендная экономика – это продукт рыночной экономической системы. ЭСП также следует принципам рынка. Общее понимание характеристики ЭСП сводится к трем аспектам: платное перераспределение потребительской стоимости, рынки, управляемые спросом и потреблением, и децентрализованный и декапитализированный операционный механизм. Однако, если цель экономики аренды – это максимизация прибыли в интересах арендодателя, то ЭСП использует рыночные инструменты для достижения целей всеобщего благосостояния. ЭСП является важной движущей силой для высококачественного развития Китая и в будущем, «совместное пользование» станет ядром реализации новой концепции развития для постепенного достижения всеобщего процветания. [6] Этой точке зрения созвучно положение других китайских экономистов Чжан Сяочжуня и Юй Даня, которые полагают, что «экономическая база будущего общества будет, вероятно, основана на шеринге и станет экономикой шерингизма».[9]

Если ряд западных обществоведов (Ботсман Р., Роджерс Р., Аукен И. и др.) и некоторые российские экономисты придерживаются точки зрения на разделение экономики совместного потребления и использования как нерыночной, кооперативистской модели с преобладанием безвозмездного обмена потребителями стоимостями,[1] то большинство китайских экономистов изначально признавали, что ЭСП или шеринг – это исключительно часть рыночной экономики с китайской спецификой: «Платное перераспределение потребительской стоимости является проявлением экономики совместного пользования, в которой люди временно передают свои права на использование и владение неиспользуемыми товарами и мощностями через платформу-посредника или без посредника и получают взамен определенную сумму ... тем самым достигая беспроигрышной ситуации для обеих сторон». [2]

Вместе с тем признается, что ЭСП обладает высокой степенью индивидуальности, при которой предельная стоимость сделок может быть сведена к нулю, поскольку не требуется посредник. Такая децентрализация сделок в ЭСП способствует нарушению традиционной логики функционирования капитала. Вместе с тем китайские экономисты вынуждены признать, что в качестве нового посредника используются электронные платформы, которые, агрегируя информацию, снижают транзакционные издержки, но берут за это ту или иную плату.

Для того, чтобы совместить принципы аренды с ЭСП китайские экономисты вводят понятие «новой экономики аренды», которая в отличие от традиционной «капиталистической аренды», вписывается в социалистическую экономику с китайской спецификой. При этом признается, что «новая экономика аренды» имеет ряд проблем и прежде всего влияние логики капитала на функционирование ЭСП. «Новая экономика аренды» демонстрирует неустойчивое поведение различных цифровых платформ-агрегаторов, испытывая существенное влияние капитала – погоню за прибылью. Это противоречит основной сущности экономики совместного пользования как основы «новой концепции развития» китайского социализма «в новую эпоху» и генеральной цели достижения общего процветания.

Стремление китайских обществоведов отсеять ЭСП от традиционной рыночной экономики, конструируя новую рыночную модель без недостатков традиционного рынка, достаточно трудная задача. Ее решение требует прежде всего весьма жесткого контроля и регулирования со стороны государственных надзорных органов, оперативно устраняющих рецидивы атавистического функционирования механизма «новой аренды». Необходимы и оригинальные теоретические критерии, «красные линии» для «новой аренды», которые нельзя нарушать, оставаясь в концепции ЭСП.

Заключение

ЭСП в Китае изначально основывалась на рыночном подходе ее реализации. При этом допускалось

отождествление деятельности цифровых платформ-агрегаторов типа Uber, Airbnb и др. с экономикой совместного пользования. Хотя деятельность этих агрегаторов представляла явление, свойственное новой фазе капитализма – его цифровой платформенной экономики, не вписывающейся в модель «социалистической рыночной экономики» по своим конечным целям – достижению максимальной прибыли. Элементы эффективности модели Uber заслоняли понимание китайским экономистам ее новую эксплуататорскую сущность.

Причины появления и развития модели ЭСП в западных странах и в Китае также разнятся. В западных странах т.н. шеринг появился и получил распространение на волне критики «общества потребления», противодействия безудержному и часто неэффективному использованию природных ресурсов, ведущих к огромным малоиспользуемым отходам, загрязнению окружающей среды и т.п. ЭСП в ее трактовке Ботсман Р., Роджерс Р. и др. рассматривалась как инструмент воздействия на капиталистическую систему с перспективой преобразования частной собственности, переходу от ее владения к использованию.

В Китае ЭСП рассматривается как важный элемент развития социалистической рыночной экономики, как инструмент повышения благосостояния народа, повышения его потребления, сокращения неравенства и в целом достижения целей развитого социализма. В отличие от критики западных обществоведов «общества потребления» в Китае наоборот движение к такому состоянию является в настоящее время целью государственной политики, нацеленной на поощрение внутреннего спроса населения, в соответствии с «новой концепцией развития».

Сходство между моделями ЭСП в Китае и западных странах обнаруживается в деталях: вовлечение в оборот многообразных незадействованных ресурсов, снижение негативного воздействия на окружающую среду и некоторые другие.

В целом можно констатировать, что ЭСП в китайской трактовке – это рыночная система в эпоху перехода к цифровой платформенной экономике, поставленная на службу обществу на основе существенного государственного контроля и регулирования.

Литература

1. Авдокушин Е. Ф., Кузнецова Е. Г. Экономика совместного потребления: сущность и некоторые тенденции развития // Экономический журнал. – 2019. – № 2 (54). – С. 6–19.
2. Ван Цзяцзи. Различия и разделения между экономикой совместного пользования и арендной экономикой // Вестник Шансийского университета экономики и финансов. – 2018. – № 1. – 48с.
3. Мэн Цзинцзэ. Анализ современной аренды в условиях рыночной экономики // Современ-

ная торговля и промышленность. – 2019. – № 11. С. 138. (на китайском яз).

4. Сай Чуньцзе, Хуан Лицзинь. Об экономике шеринга // Цие Гуаньли чубаньшэ. – 2015. – С. 1. (на китайском яз)
5. Тесленко И. Б. Новые бизнес-модели взаимодействия в условиях «Цифровизации»: экономика совместного пользования // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2020. – № 2(1). – С. 33–38.
6. Хуан Дян. Анализ особенностей и различий между экономикой совместного пользования и арендной экономикой // Финансы и бухгалтерия. – 2019. – С. 119–125. (на китайском яз).
7. Чан Цзиньсин, Чжан Сюй, Сай Вэнсинь. Анализ сущности экономики совместного пользования на основе марксистской политэкономии // Исследования по марксизму. – 2018. – № 12. – С. 53–64, 161–162 (на китайском яз).
8. Чун Ч. Инновационная политика государства по реализации концепции догоняющего развития кнр // Прогнозирование инновационного развития национальной экономики в рамках рационального природопользования. – 2017. – С. 125–133.
9. Чжан Сяожун, Юй Дянь. Исследование тенденций развития экономики совместного пользования в Китае // Синьцзян шифань даснэ сюэбао. – 2018. – № 2. – С. 146.
10. Шваб К. Четвертая промышленная революция // М: ЭКСМО. – 2017. – 138 с.
11. Botsman R., Rogers R. What's Mine is Yours. The Rise of Collaborative Consumption. URL: <https://applib.hec.fr/amo/Public/Files/Docs/fr.pdf>.
12. China's sharing economy: a roller coaster ride of mixed performances in 2022. – URL: <https://daxueconsulting.com/chinas-sharing-economy/>
13. Kelly K. New rules for the new economy: 10 radical strategies for a connected world // Penguin. – 1999. – 288 с.

DEVELOPMENT OF THE SHARING ECONOMY IN CHINA

Liu Meixin

Moscow Pedagogical State University

The article reveals the reasons, prerequisites and stages of development of the sharing economy (shearing). The author's interpretation of the essence of the sharing economy (SEE) adopted in China is presented. The author shows the main sectors in which the Sharing Economy is developing most rapidly in China. The main factors of the rapid growth of this economy are highlighted. A comparative characteristic of the essence of ESP realization in Western countries and in China is given. A critical analysis of some interpretations of ESP by Chinese economists is given. The role of ESP in improving welfare and in the concept of socialist market economy with Chinese specifics is revealed.

Keywords: Sharing Economy, Digital Platforms, Mobile Systems, Rental Economy, Sheringism, Socialist Market Model, Chinese Specificity, New Development Concept.

References

1. Avdokushin E F, Kuznetsova E G. Economy of joint consumption: essence and some development trends // Economic Journal. – 2019. -№ 2 (54). – Pp. 6–19.
2. Wang Jiaji. Differences and divisions between sharing economy and rental economy // Bulletin of Shanxi University of Economics and Finance. – 2018. – № 1. – 48p.
3. Meng Jingjie. Analysis of modern rent under the conditions of market economy // Modern Trade and Industry. – 2019. -№ 11. Pp. 138. (in Chinese).
4. Sai Chunjie, Huang Lijin. On the economics of shearing // Qie Guanli chubanshe. – 2015. – Pp. 1.
5. Teslenko I B. New business models of interaction in the conditions of "Digitalization": sharing economy // Economics and Management: problems, solutions. – 2020. – № 2(1). – Pp. 33–38.
6. Huang Diang. Analyzing the features and differences between sharing economy and rental economy // Finance and Accounting. – 2019. – Pp. 119–125. (in Chinese).
7. Chang Jinxing, Zhang Xu, Sai Wenxin. Analyzing the essence of the sharing economy on the basis /of Marxist political economy // Studies on Marxism. – 2018. – № 12. – Pp. 53–64, 161–162 (in Chinese).
8. Chun Ch. Innovation policy of the state on realization of the concept of catching-up development of knr // Forecasting the innovative development of the national economy in the framework of rational nature management. – 2017. – Pp. 125–133.
9. Zhang Xiaozhong, Yu Dian. Research on the development trends of sharing economy in China // Xinjiang shifan dasne xuebao. – 2018. – № 2. – Pp. 146.
10. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution // М: EXMO. – 2017. – 138 p.
11. Botsman R., Rogers R. What's Mine is Yours. The Rise of Collaborative Consumption. URL: <https://applib.hec.fr/amo/Public/Files/Docs/fr.pdf>.
12. China's sharing economy: a roller coaster ride of mixed performances in 2022. – URL: <https://daxueconsulting.com/chinas-sharing-economy/>
13. Kelly K. New rules for the new economy: 10 radical strategies for a connected world // Penguin. – 1999. – 288 p.

Принципы срочности и платности кредита как его вариативные основания

Акименко Светлана Владимировна,

ассистент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: SVAkimenko@fa.ru

В значительном количестве научных исследований и публикаций в области теории кредита и практики его применения авторами осуществляются попытки определить его сущность на основе принципов или условий (реже – функций), в которых общественные отношения приобретают характер кредитных. Встречающиеся в литературе дефиниции сущности кредита в целом имеют много схожих черт, транслируя читателю в целом устоявшееся о ней представление. Однако до настоящего времени вопрос включения принципов срочности и платности в разряд достаточных оснований кредита является дискуссионным. В статье предпринята попытка обосновать тезис о том, что единственным достаточным основанием кредита можно считать возвратное движение ссуженной стоимости, в то время как принципы его срочности и платности на практике могут себя не проявлять, когда в установлении кредитных отношений имеет место примат общественных интересов.

Ключевые слова: кредит, принципы кредита, срочность, платность, субординированный кредит, внутридневной кредит.

Кредит как экономическое явление имеет глубокие исторические корни. Его возникновение и развитие стало возможным несколько тысячелетий назад в условиях зарождения товарного производства, обмена, становления и эволюции товарно-денежных отношений. При этом характер кредита соответствовал характеру и уровню развития общественных и экономических отношений в различные эпохи. Но неизменным, на наш взгляд, остается тот факт, что на протяжении многих веков кредит служил и служит инструментом, зачастую в отсутствие собственных ресурсов используемым для финансирования индивидуальных, производственных и, позднее, государственных потребностей, в настоящее время способствуя росту экономики, инвестиций и потребления.

Кредит обладает исключительной производительной силой, в основе идеи кредита лежит его позиционирование как абсолютного блага для придания мощного импульса экономическому развитию. Однако при этом практическую реализацию идеи вынесем за скобки, так как в процессе реализации участвуют субъекты, действующие под влиянием макроэкономических условий и личных мотиваций, а значит вероятность искажения теоретически благоприятных эффектов использования кредита является достаточно высокой, вызывая неоднозначное отношение к данному инструменту со стороны современных потребителей финансовых услуг, придавая кредиту негативную коннотацию.

Исследованию сущности кредита посвящено не мало научных работ, однако, как справедливо замечает О.И. Лаврушин, «классифицировать взгляды на кредит довольно сложно. Можно, например, обобщить мнения ученых и практиков какой-то одной страны в той или иной исторический отрезок времени ... Ущербность такого анализа ... будет состоять в том, что это будут лишь фрагменты целостного восприятия кредита» [1, с. 7].

Если мы обратимся к дефинициям кредита, в которых авторы осуществляют попытки дать определение его сущности, то увидим, что часть из них связывает кредит с движением ссуженной стоимости в денежной и товарной формах. Так, З.В. Атлас полагает, что «кредит вообще – это сделка ссуды, то есть отдача стоимости в той или иной форме под условием ее возвращения, по истечении известного времени. Но эта стоимость не просто возмещается: она возмещается с приростом стоимости – процентом» [2]. В Большом энциклопедическом словаре находим: «Кредит – ... предоставление денег или товаров в долг (пользование на срок на условиях возвратности) и, как правило, с уплатой процента» [3, с. 569]; в Финансово-кредитном

энциклопедическом словаре – «кредит – экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущество на условиях срочности, возвратности и платности» [4].

Ряд исследователей связывает кредит только с движением денег. Например, в работе М.П. Владимировой и А.И. Козлова показано, что «кредит представляет собой ... движение ссудного капитала; особую форму движения денег на началах возвратности, срочности, платности в интересах общественных потребностей» [5, с. 73]. То же находим и в словаре финансово-экономических терминов: «Кредит – экономические отношения между различными лицами, социальными группами и государствами, возникающие при передаче денежных средств в пользование на условиях возвратности, срочности и платности. Кредит представляет собой движение ссудного капитала» [6, с. 282].

Таким образом, дискуссия вокруг кредита связана, в основном, с тем, какую форму имеют передаваемые в пользование от кредитора заемщику временно свободные средства. Достаточно глубоко дискуссионность вопроса о сущности кредита отражена в работах А.Э. Байдуллина [7] и Ю.И. Меликова [8], кроме того данные авторы исследуют признаки или принципы кредита [7], функциональный подход к определению сущности кредита [8].

Выше приведенные определения кредита содержат в себе не только упоминание об объекте кредита, но и о тех условиях или принципах, на которых происходит движение ссуженной стоимости. Обратимся к последним, нисколько не умаляя значимость необходимости полемики вокруг сущности кредита, но полагая, что принципы кредита являются неотъемлемым атрибутом определения его сущности.

Принцип представляет собой основание, начало, исходное положение чего-либо. Поэтому не удивительно, что большинство авторов и исследователей не подвергают сомнению тезис о том, что глубинным, выражающим сущностную основу кредита, является принцип возвратности ссуженной стоимости, которая, совершив кругооборот в хозяйстве заемщика, высвобождается и возвращается в исходную точку – к кредитору. Действительно, если в основе движения временно свободных средств не заложен данный принцип, то можно говорить о каких угодно общественно-экономических отношениях: денежных, финансовых, – но только не о кредитных. Более того, Н.И. Валенцева делает акцент на том, что и принципы кредитования как процесса основаны на принципе возвратности кредита: «Принципы кредитования – исходные правила использования определенной формы кредита, обеспечивающие его возвратное движение» [9].

Вместе с тем более пристального внимания заслуживают представленные во многих определениях кредита принципы срочности и платности. Нельзя не согласиться с теми авторами, которые данные принципы упоминают с пометкой «как правило», например, [3] и [7]. То есть можно говорить

о том, что срочность и платность кредита не являются его непременными атрибутами – свойствами и принципами, без которых невозможно само существование кредита. Кроме того, О.И. Лаврушин дает такое определение сущности кредита, в котором вовсе отсутствует упоминание двух этих принципов: кредит можно охарактеризовать как «передачу кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности и в интересах общественных потребностей» [10, с. 198].

Действительно, и это наглядно показывает практический опыт, как на бытовом уровне между отдельными физическими лицами, так и на уровне работы профессиональных кредиторов, то есть экономических субъектов, предоставляющих кредит в рамках выполнения профессиональной деятельности, принципы срочности и платности кредита могут не реализовываться. В таких кредитных отношениях во главу угла зачастую ставятся личные, общественные или государственные интересы. В частности, А.Э. Байдуллин отмечает, что принцип срочности, предполагающий установление срока погашения заемщиком кредитного обязательства, в большинстве своем не свойственен при обращении к личной, дружеской форме кредита: «Кредит, особенно приятельский, может выдаваться на неопределенный срок (вернешь, когда сможешь)» [7, с. 10]. Таким образом, кредитор-физическое лицо, руководствуясь желанием сохранить дружеские или родственные отношения с заемщиком-физическим лицом, будет избегать установления требования о возврате ссуженной стоимости в определенный срок, то есть подобные кредитные отношения могут стать бессрочными.

Развивая эту мысль, стоит добавить в качестве иллюстрации, что и на уровне профессиональных кредиторов такие бессрочные кредитные отношения возможны. Так, статья 25.1 Федерального закона от 02 декабря 1990 года № 395–1 «О банках и банковской деятельности» посвящена субординированным инструментам кредитной организации, в частности субординированному кредиту, который может быть предоставлен на срок не менее пяти лет либо вовсе без указания срока возврата, что делает его, по сути, бессрчным [11].

Субординированный кредит – достаточно специфический вид общественно-экономических отношений, условия существования которых определяются банковским законодательством. Не вдаваясь в юридические тонкости, скажем лишь, что цель предоставления субординированных кредитов кредитным организациям заключается в удовлетворении потребности последних в ликвидности для восстановления объема собственного капитала в целях соблюдения нормативных показателей его достаточности. То есть, говоря другими словами, в непростых и неблагоприятных для банковской деятельности макроэкономических условиях или в ситуации ухудшения качества активов кредитной организации (на микроуровне), частные кредиторы, материнские банки (для банков с иностранным

участием), но чаще правительство или центральный банк, готовы предоставить дополнительные ресурсы коммерческому банку для поддержания его устойчивости и возможности поглощать возникающие риски, тем самым упреждая вероятное появление и развитие различных кризисных явлений в деятельности отдельных коммерческих банков в целях недопущения их перерастания в системный банковский кризис. Реже, стоит отметить, субординированные кредиты привлекаются коммерческими банками для расширения масштабов своей деятельности.

Как показывает практика, в период мирового финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. существенно возрос удельный вес субординиро-

ванных кредитов в структуре собственного капитала российских коммерческих банков – с 11,6% по состоянию на 01.01.2008 до 30,6% по состоянию на 01.01.2009 [12, с. 38]. Далее наблюдается снижение объемов средств из данного источника формирования капитала банков до значений, колеблющихся вокруг уровня 25%.

В кризисный 2014 год для банковской системы России и отечественной экономики в целом, по оценкам Банка России, представленным на рисунке 1, «полученные субординированные кредиты стали главными источниками роста капитала у группы банков с участием иностранного капитала (51%), крупных частных банков (43%) и региональных средних и малых банков (47%)» [13, с. 48].

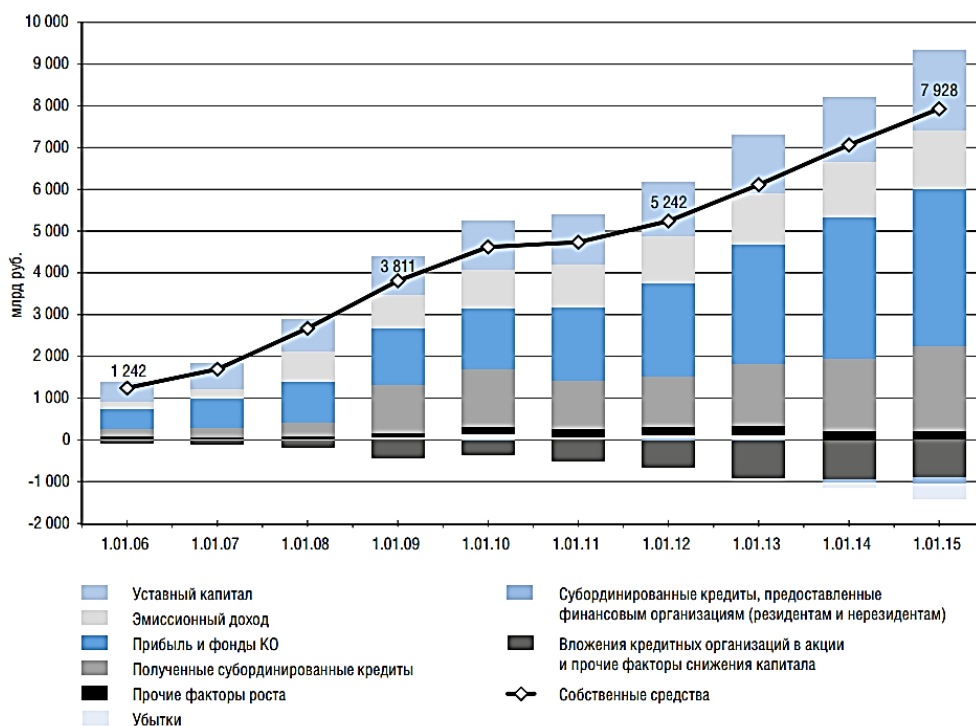


Рис. 1. Структура совокупного капитала банковского сектора

Источник: [13, с. 49].

К сожалению, не представляется возможным оценить объемы субординированных кредитов, полученных коммерческими банками на бессрочной основе. Можно лишь, предположить, что, например, в 2014 году без установления срока погашения долговых обязательств кредитные средства передавались от материнских иностранных банков их российским «дочкам».

В первом полугодии 2024 года, в условиях расширения санкций в отношении банковского сектора страны и усиливающего давления на капитал со стороны риск-факторов, объем субординированного долга в его балансе растет. По состоянию на 01.11.2023 субординированный долг составлял около 23% от совокупных собственных средств (в балансовой оценке) банков или 2% от их активов [14, с. 15], на 01.01.2024–37% и 3,1%, на 01.06.2024–41% и 3,5% соответственно [15, с. 14]. Очевидно, что в ситуации необходимости относительно быстрой докапитализации в целях

сохранения масштабов бизнеса и выполнения экономических нормативов, наращивание крупными российскими банками объемов субординированных инструментов на балансах становится одним из лучших источников пополнения регулятивного капитала, так как емкости национального фондового рынка для вторичного размещения акций в нужном объеме недостаточно, а накопление прибыли – растянутый во времени процесс.

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что субординированный кредит в кризисных для банковского сектора страны ситуациях выполнил и выполняет свою работу, решая задачи государственного масштаба, то есть в общественных интересах: предотвращается риск дефолта кредитных организаций, обеспечивается стабильность и бесперебойность работы национального банковского сектора, что служит залогом его дальнейшего развития и укрепления.

Тезис о том, что принцип платности кредита является его обязательным атрибутом, также можно

поставить под сомнение, как это показано в работе А.Э. Байдуллина [7]. На уровне взаимодействия физических лиц опять мы обращаемся к личной форме кредита, когда ссуженная стоимость чаще всего передается без установления суммы процентных платежей. Как минимум, такая практика сложилась исторически в России в силу особенностей национального психотипа.

Банковская форма кредита также предполагает в некоторых видах кредита отсутствие платы за пользование заемными ресурсами. Например, отечественные коммерческие банки для расширения масштабов деятельности и привлечения новых клиентов активно продвигают выделение кредитной линии физическому лицу с удлинением грейс-периодом. Такой льготный период предполагает возможность пользоваться денежными средствами без начисления ссудного процента в течение определенного срока.

Поднимаясь на мезо- и макроуровни, видим, что «бесплатное» движение ссуженной стоимости возможно и в межбанковской форме кредита. В частности, речь идет о кредитах рефинансирования постоянного действия – внутридневных кредитах.

Как известно, внутридневной кредит – это кредит центрального банка, предоставляемый коммерческим банкам для: а) обеспечения бесперебойной работы национальной платежной системы и повышения скорости проведения платежей; б) управления ликвидностью банковского сектора в целях поддержания его финансовой устойчивости и стабильности в процессе проведения банковских операций. Внутридневной кредит позволяет кредитным организациям не формировать дополнительный запас ликвидности для покрытия кассового разрыва внутри операционного дня. Таким образом, видим, что внутридневной кредит – вид общественных отношений, выполняющий важные задачи государственного масштаба – поддержания бесперебойной работы банковского сектора в целях недопущения коллапса рынка платежных услуг и реализации риска потери ликвидности. Следовательно, Банк России, осознавая всю глубину ответственности за реализацию целей его деятельности, определенных на законодательном уровне (по обеспечению стабильности и развитию национальной платежной системы, развитию и укреплению отечественной банковской системы), не начисляет проценты по предоставленным внутридневным кредитам, не взимает плату за пользование ими [16].

Как показывают данные рисунка 2, в отдельные дни ноября 2023 года, например, 13–15 ноября, доля внутридневных кредитов Банка России, предоставленных в течение операционного дня, находилась в диапазоне от 78 до 115% от объема средств, размещенных банками на корсчетах. Следовательно, в этот период наблюдался значительный разрыв между объемами входящих и исходящих денежных потоков в банковском секторе. В случае, если бы регулятором не оказывалась столь масштабная помощь банковскому сектору в поддержании необхо-

димого уровня ликвидности в виде беспроцентных кредитов, вероятность коллапса в отечественной платежной системе увеличивалась бы существенно: экономические субъекты столкнулись бы с замедлением скорости транзакций или вовсе с неисполнением платежных распоряжений.



Рис. 2. Отдельные параметры ликвидности банковского сектора в ноябре 2023 года

Источник: составлено автором по материалам [17].



Рис. 3. Отдельные параметры ликвидности банковского сектора в июне 2024 года

Источник: составлено автором по материалам [17].

Внутридневные кредиты Банка России позволяют кредитным организациям не накапливать без движения ликвидность на корсчетах в ожидании будущих транзакций, но активно реагировать на текущую ситуацию. Например, как показывают данные рисунка 3, в последнюю неделю июня 2024 года существенно и линейно возрос спрос банковского сектора на внутридневные кредиты: их доля от объема средств, размещенных банками на корсчетах, в период с 25 по 28 июня находилась в диапазоне от 41 до 94%. Данная тенденция объясняется тем, что на фоне закрытия или изменения условий ряда льготных программ ипотечного кредитования с 01 июля 2024 года банки объективно столкнулись с потребностью в дополнительной ликвидности на волне ажиотажного спроса граждан на льготные кредиты. По мнению экспертов, «объем выдачи ипотечных кредитов в России в июне 2024 года оценивается в 780 миллиардов рублей, что почти в полтора раза больше показателя мая» текущего года и на четверть больше показателя июня 2023 года [18]. Очевидно, что Банк России, предоставляя определенным финансово устойчивым кредитным организациям на постоянной основе возможность своевременно и оперативно попол-

нять запас ликвидности на безвозмездной основе для удовлетворения последними спроса на кредиты в важных для развития экономики сегментах, выполняет тем самым свою роль общественного и социально значимого института.

Вместе с тем следует отметить, что в большинстве случаев беспроцентный кредит имеет целевую направленность, носит ограниченный и временный характер, то есть задолженность по кредиту должна быть погашена в полном объеме в течение установленного срока. В ином случае за пользование ссуженной стоимостью кредитором будет взиматься процент, начисленный в отношении первоначального объема предоставленных средств, как это происходит, например, с кредитными картами, или первоначальный кредит будет рефинансирован на платной основе. Так, при наличии задолженности по внутридневному кредиту в конце операционного дня коммерческому банку для ее погашения автоматически предоставляется кредит овернайт, предполагающий начисление ссудного процента.

Таким образом, приходим к выводу, что единственным достаточным основанием существования кредита является принцип его возвратности, когда имеет место двустороннее движение ссуженной стоимости – от кредитора к заемщику и обратно. Принципы срочности и платности, безусловно, представляют собой специфические признаки кредита, однако при этом имеют необязательственный характер, а отсутствие их проявления на практике вовсе не означает, что кредитные отношения изменяют свою сущность, трансформируются, перерастая в нечто иное.

Литература

1. Лаврушин О.И. Эволюция теории кредита и его использование в современной экономике: монография / О.И. Лаврушин. – Москва: КНОРУС, 2016. – 394 с. – ISBN 978-5-406-05108-5.
2. Атлас З.В. Деньги и кредит (при капитализме и в СССР) / З.В. Атлас. – Москва; Ленинград, 1930. – Текст: электронный. – URL: <https://zarya.xyz/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%82> (дата обращения: 03.12.2023).
3. Большой энциклопедический словарь; главный редактор А.М. Прохоров. – Москва: Большая Российская энциклопедия, 1998. – 1456 с. – ISBN 5-85270-305-2.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь; под общей редакцией А.Г. Грязновой. – Текст: электронный. – URL: <http://economics.niv.ru/doc/dictionary/financial-credit/fc/slovar-202-4.htm#zag-805> (дата обращения: 03.12.2023).
5. Владимирова М.П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / М.П. Владимирова, А.И. Козлов. – Москва: Кнорус, 2006. – 288 с. – ISBN 5-85971-473-4.
6. Словарь финансово-экономических терминов / А.В. Шаркова, А.А. Килячков, Е.В. Маркина и другие; под общей редакцией М.А. Эскинда-
- рова. – Москва: Дашков и К°, 2015. – 1168 с. – ISBN 978-5-394-02554-9.
7. Байдуллин А.Э. Экономико-теоретический анализ сущности кредитных отношений / А.Э. Байдуллин // Экономические науки. – 2016. – № 141. – С. 7–12. – ISSN 2072-0858.
8. Меликов Ю.И. Активизация функционального потенциала и роли кредита в ускорении развития экономики / Ю.И. Меликов // Финансовые рынки и банки. – 2019. – № 4. – С. 9–16. – ISSN 2658-3917.
9. Валенцева Н.И. Кредитный механизм и его составные элементы / Н.И. Валенцева. – Москва, 1987. – 56 с. – ISBN отсутствует.
10. Деньги, кредит, банки: учебник; под редакцией О.И. Лаврушина. – Москва: Кнорус, 2015. – 448 с. – ISBN 978-5-406-04169-7.
11. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности: федеральный закон [принят Верховным Советом РСФСР 02 декабря 1990 года]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Текст: электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 04.12.2023).
12. Мирошниченко О.С. Субординированный кредит: вопросы теории и банковская практика / О.С. Мирошниченко // Финансы и кредит. – 2011. – № 19. – С. 31–41. – ISSN 2071-4688.
13. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. Банк России. Москва, 2015. 116 с.
14. О развитии банковского сектора Российской Федерации в октябре 2023. Информационно-аналитический материал // Банк России: официальный сайт. – 2023. – Ноябрь. – 23 с. – Текст: электронный. – URL: https://cbr.ru/collection/collection/file/46604/razv_bs_23_10.pdf (дата обращения: 05.12.2023).
15. О развитии банковского сектора Российской Федерации в мае 2024. Информационно-аналитический материал // Банк России: официальный сайт. – 2024. – Июнь. – 22 с. – Текст: электронный. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49262/razv_bs_24_05.pdf (дата обращения: 01.07.2024).
16. Кредиты постоянного действия основного механизма предоставления ликвидности // Банк России: официальный сайт. – Текст: электронный. – URL: https://cbr.ru/oper_br/t_odm/secured_loans/1812_02/ (дата обращения: 05.12.2023).
17. Банк России: официальный сайт. – Текст: электронный. – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 05.12.2023).
18. ВТБ: выдача ипотеки в России в июне подскочила почти в 1,5 раза // РИА Новости: сайт. – 2024. – 2 июля. – Текст: электронный. – URL: <https://realty.ria.ru/20240702/vtb-1956809021.html?ysclid=ly44wn8l2x733189827> (дата обращения: 02.07.2024).

A LOAN MATURITY AND PAYMENT OF INTEREST AS ITS VARIABLE BASIS

Akimenko S.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In a significant number of scientific studies and publications in the field of the theory of credit and the practice of its application, the authors attempt to determine its essence on the basis of the principles or conditions (less often, functions) in which social relations acquire the character of credit. Definitions of the essence of credit found in the literature generally have many similar features, conveying to the reader a generally well-established idea of it. However, to date, the issue of including the principles of urgency and payment in the category of sufficient grounds for a loan is debatable. The article attempts to substantiate the thesis that the only sufficient basis for a loan can be considered the return movement of the loaned value, while the principles of its urgency and payment may not manifest themselves in practice when the primacy of public interests takes place in establishing credit relations.

Keywords: credit, credit principles, urgency, payment, subordinated loan, intraday loan.

References

1. Lavrushin O.I. Evolution of the theory of credit and its use in modern economics: monograph / O.I. Lavrushin. – Moscow: KNORUS, 2016. – 394 p. – ISBN 978-5-406-05108-5.
2. Atlas Z.V. Money and credit (under capitalism and in the USSR) / Z.V. Atlas. – Moscow; Leningrad, 1930. – Text: electronic. – URL: <https://zarya.xyz/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%82> (access date: 12/03/2023).
3. Large encyclopedic dictionary; editor-in-chief A.M. Prokhorov. – Moscow: Great Russian Encyclopedia, 1998. – 1456 p. – ISBN 5-85270-305-2.
4. Financial and credit encyclopedic dictionary; under the general editorship of A.G. Gryaznova. – Text: electronic. – URL: <http://economics.niv.ru/doc/dictionary/financial-credit/fc/slovar-202-4.htm#zag-805> (access date: 12/03/2023).
5. Vladimirova M.P. Money, credit, banks: textbook / M.P. Vladimirova, A.I. Kozlov. – Moscow: Knorus, 2006. – 288 p. – ISBN 5-85971-473-4.
6. Dictionary of financial and economic terms / A.V. Sharkova, A.A. Kilyachkov, E.V. Markina and others; under the general editorship of M.A. Eskindarova. – Moscow: Dashkov and K^o, 2015. – 1168 p. – ISBN 978-5-394-02554-9.
7. Baidullin A.E. Economic and theoretical analysis of the essence of credit relations / A.E. Baidullin // Economic sciences. – 2016. – No. 141. – P. 7–12. – ISSN 2072-0858.
8. Melikov Yu.I. Activation of functional potential and the role of credit in accelerating economic development / Yu.I. Melikov // Financial markets and banks. – 2019. – No. 4. – P. 9–16. – ISSN 2658-3917.
9. Valentseva N.I. Credit mechanism and its components / N.I. Valentseva. – Moscow, 1987. – 56 p. – There is no ISBN.
10. Money, credit, banks: textbook; edited by O.I. Lavrushin. – Moscow: Knorus, 2015. – 448 p. – ISBN 978-5-406-04169-7.
11. Russian Federation. Laws. On banks and banking activities: federal law [adopted by the Supreme Council of the RSFSR on December 2, 1990]. – Legal reference system "Consultant Plus". – Text: electronic. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (access date: 12/04/2023).
12. Miroshnichenko O.S. Subordinated loan: theoretical issues and banking practice / O.S. Miroshnichenko // Finance and credit. – 2011. – No. 19. – P. 31–41. – ISSN 2071-4688.
13. Report on the development of the banking sector and banking supervision in 2014. Bank of Russia. Moscow, 2015. 116 p.
14. On the development of the banking sector of the Russian Federation in October 2023. Information and analytical material // Bank of Russia: official website. – 2023. – November. – 23 s. – Text: electronic. – URL: https://cbr.ru/collection/collection/file/46604/razv_bs_23_10.pdf (access date: 12/05/2023).
15. On the development of the banking sector of the Russian Federation in May 2024. Information and analytical material // Bank of Russia: official website. – 2024. – June. – 22 s. – Text: electronic. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49262/razv_bs_24_05.pdf (access date: 07/01/2024).
16. Standing loans of the main mechanism for providing liquidity // Bank of Russia: official website. – Text: electronic. – URL: https://cbr.ru/oper_br/t_odm/secured_loans/1812_02/ (access date: 12/05/2023).
17. Bank of Russia: official website. – Text: electronic. – URL: <https://cbr.ru/> (access date: 12/05/2023).
18. VTB: mortgage issuance in Russia in June jumped almost 1.5 times // RIA Novosti: website. – 2024. – July 2. – Text: electronic. – URL: <https://realty.ria.ru/20240702/vtb-1956809021.htm-l?ysclid=ly44wn8l2x733189827> (access date: 07/02/2024).

Ключевые аспекты деятельности инвестиционных консультантов на финансовом рынке США

Андрианова Людмила Николаевна,

к.э.н., доцент Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

E-mail: LNAndrianova@fa.ru

Овакимян Йоханна Ивановна,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются ключевые аспекты деятельности инвестиционных консультантов на финансовом рынке Соединенных Штатов Америки как рынке-лидере. Проводится обзор релевантных законодательных актов с определением основных требований к инвестиционным консультантам, выделены меры, принимаемые регулятором в целях снижения риска инвестиционного мошенничества в данной отрасли, приводятся примеры недобросовестной практики со стороны инвестиционных консультантов, делается анализ рынка инвестиционного консультирования, включая выявление тенденций в этой индустрии на основе количественных показателей за последние 5 лет. Определены основополагающие принципы, которыми должны руководствоваться инвестиционные консультанты в целях осуществления лучшей практики, способствуя таким образом развитию доверия на финансовом рынке и его целостности.

Ключевые слова: финансовый рынок, инвестиционное консультирование, инвестиционный консультант, инвестиционный советник, инвестиционные продукты, инвестиционное мошенничество, этические нормы.

Введение

В современной экономике инвестиционные консультанты/советники играют важную роль, помогая инвесторам принимать взвешенные и обоснованные решения о рациональном размещении своих денежных средств. Появившись в США около 100 лет назад, институт инвестиционного консультирования получил широкое распространение в мире фондовых ценностей и в настоящее время активно представлен как на развитых, так и развивающихся финансовых рынках.

В России с середины 1990-х годов услуги по инвестиционному консультированию предоставляли брокеры и доверительные управляющие на основе осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. В декабре 2017 года деятельность по инвестиционному консультированию в нашей стране закреплена на законодательном уровне как отдельный вид профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг с обязательным внесением в единый реестр инвестиционных советников, который ведет Банк России [1]. Российский финансовый рынок относительно молод и его правовая база строилась на основе международного опыта, в этой связи рассмотрение регулятивных норм и практических аспектов деятельности инвестиционных советников на ведущем фондовом рынке мировой экономики представляется весьма актуальным.

Регулирование деятельности инвестиционных консультантов в США

Деятельность инвестиционных консультантов в США регулируется обширной законодательной базой, направленной на защиту прав и законных интересов инвесторов и обеспечение целостности финансовых рынков. Прежде всего, это вышедший в 1940 году Закон об инвестиционных консультантах (Investment Advisers Act of 1940, IAA), который формирует нормативную базу для инвестиционных советников, включая установление фидуциарных обязательств и требование по раскрытию существенной информации посредством единой формы ADV (The Uniform Application for Investments Adviser Registration), утвержденной Комиссией по ценным бумагам (Securities and Exchange Commission, SEC) [2].

Форма ADV обязательна к представлению всем клиентам и содержит информацию о деятельности инвестиционного консультанта, его владельцах и сотрудниках, клиентах, деловой практике, аф-

филированности и любых дисциплинарных событиях (взысканиях) консультанта или его сотрудников, что имеет существенное значение для оценки клиентом консультационного бизнеса или честности его управленческого персонала. В форме ADV также содержится информация о комиссионном вознаграждении консультанта и расходах клиентов по оплате консультационных услуг, о конфликтах интересов, которые могут быть у консультанта с клиентами, профессиональных стандартах поведения, любой юридической и дисциплинарной истории, ключевых вопросах, которые следует за-

дать консультанту, и ссылок на то, где клиенты могут найти более подробную информацию о консультанте и предлагаемых им услугах [3]. Таким образом представленная в форме ADV информация позволяет клиентам, а также потенциальным заказчикам, оценить риски, связанные с конкретным инвестиционным советником, его деловой практикой и инвестиционными стратегиями.

Краткая характеристика требований основных законодательных актов в США к деятельности инвестиционных советников, представлена в таблице 1.

Таблица 1. Особенности законодательных норм в отношении деятельности инвестиционных советников в США

№ п/п	Законодательная база	Пояснения
1	Закон об инвестиционных консультантах 1940 года (Investment Advisers Act of 1940, IAA)	Закон устанавливает нормативную базу для консультантов, фидуциарные обязательства и требует раскрытия существенной информации по форме ADV. Фидуциарные обязательства включают первостепенное значение интересов клиентов, избегание конфликтов интересов, обеспечение полного и честного раскрытия всех существенных фактов. Фидуциарный стандарт устанавливает высокую планку этического поведения, подчеркивая важность прозрачности и благосостояния клиента
2	Закон о ценных бумагах 1933 года (Securities Act of 1933)	Закон не касается инвестиционных консультантов напрямую, но требует от эмитентов ценных бумаг обеспечения полного и честного раскрытия информации, предоставления её инвесторам. Инвестиционным консультантам необходимо учитывать положения этого закона при предоставлении рекомендаций о покупке и продаже ценных бумаг
3	Закон о биржах 1934 года (Securities Exchange Act of 1934)	Закон регулирует деятельность бирж и работу специалистов по ценным бумагам, включая инвестиционных консультантов. В соответствии с данным законом образована Комиссия по ценным бумагам (Securities and Exchange Commission – SEC), которая наделена полномочиями по надзору и регулированию рынка ценных бумаг
4	Закон Додда-Франка о реформе Уолл-стрит и защите прав потребителей (Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010)	Принятый в ответ на финансовый кризис 2008 года Закон расширил полномочия SEC и ввел дополнительные правила, требующие от консультантов частных фондов регистрации в SEC
5	Закон о создании новых бизнес-стартапов – Закон о JOBS (Jumpstart Our Business Startups 2012)	Закон смягчает требования к выпуску ценных бумаг для предприятий малого бизнеса, решая задачу стимулирования их выхода на фондовый рынок, и имеет значение для консультантов, оказывающих услуги небольшим компаниям, заинтересованным в привлечении финансирования

Источник: разработано авторами на основе анализа основных законодательных актов в США, распространяющихся на деятельность инвестиционных консультантов [2], [4], [5], [6], [7].

Деятельность инвестиционных консультантов сопряжена с рядом рисков, в числе которых риск инвестиционного мошенничества. Американский регулятор фондового рынка – Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC) – использует различные инструменты для борьбы с инвестиционным мошенничеством, к ним относятся следующие [8].

1. Принудительные меры. SEC имеет право возбуждать судебные иски против физических и юридических лиц, занимающихся мошеннической деятельностью. Правоприменительные действия могут привести к гражданскому или административному разбирательству, ведущему к санкциям, штрафам, изъятию доходов, полученных незаконным путем, и другим наказаниям.

2. Программа информирования. На фондовом рынке США действует программа информирования, поощряющая лиц, располагающих информацией о нарушениях в сфере ценных бумаг, включая мошенничество, сообщать о нарушениях. Ин-

форматоры имеют право на денежное вознаграждение, если их информация приведет к успешным правоприменительным действиям.

3. Координация с другими регуляторами. SEC сотрудничает с другими регулирующими и правоохранительными органами как на федеральном уровне, так и на уровне штатов для повышения своей эффективности в борьбе с мошенничеством, в частности, с Министерством юстиции (DOJ), Службой регулирования отрасли финансовых услуг – саморегулируемой организацией FINRA (Financial Industry Regulatory Authority), иными государственными финансовыми регуляторами. SEC в первую очередь занимается внутренним регулированием, но также сотрудничает с международными партнерами для решения трансграничных проблем. Сотрудничество с иностранными регулирующими органами повышает эффективность правоприменительных мер и облегчает обмен информацией в делах, имеющих международные последствия.

4. Регулярные проверки. Со стороны SEC проводятся регулярные проверки зарегистрированных консультантов по инвестициям для оценки соблюдения ими законодательства по ценным бумагам. Проверки помогают выявить потенциальное мошенничество или неправомерное поведение и позволяют SEC предпринять корректирующие действия.

5. Сотрудничество с саморегулируемыми организациями (СРО). В целях более действенного надзора и регулирования индустрии ценных бумаг SEC тесно сотрудничает с саморегулируемыми организациями в сфере финансовых услуг, основной из которых является FINRA, объединяющая таких профессиональных участников рынка ценных бумаг, как брокеры, дилеры, доверительные управляющие и др. Такое сотрудничество усиливает надзор за участниками рынка и помогает выявлять и устранять случаи мошенничества.

В борьбе с инвестиционным мошенничеством важно отметить решающую роль инвестиционных консультантов, которые обязаны создавать и поддерживать надежные программы по соблюдению нормативных требований, проводить тщательную проверку инвестиций и незамедлительно сообщать о любых подозрительных действиях. Информирование клиентов о распространенных видах мошенничества также является частью обязанностей консультантов.

В целом предусматривается, что инвестиционные советники будут соблюдать все положения законодательства, чтобы гарантировать предоставление точной и прозрачной информации клиентам, действовать в их интересах и поддерживать целостность финансовых рынков. Однако известны случаи, когда действия консультантов отклоняются от этих правил, что приводит к недобросовестным продажам (мисселинг) и манипуляциям с ценными бумагами; консультанты не предоставляют полную и точную информацию или намеренно преуменьшают риски, чтобы инвестиции выглядели более привлекательными.

Ярким примером умышленного утаивания информации стал скандал, произошедший в 2016 году с банковской холдинговой компанией Wells Fargo, входящей в «большую четверку» банков США. Для достижения установленных целей по продажам сотрудники этого банка открывали несанкционированные счета для клиентов, что привело к невозможности раскрыть клиентам информацию о несанкционированных счетах и связанных с ними комиссиях.

Другой типичный пример следует привести в отношении фидуциарной обязанности инвестиционных консультантов. По закону консультанты должны действовать как доверенные лица, отдавая приоритет интересам своих клиентов над собственной финансовой выгодой, однако известны случаи нарушения этого принципа. Так, например, практика манипулирования «взбивание сливок» предполагает чрезмерную торговлю ценными бумагами по счету клиента с целью получения комиссионно-

го вознаграждения в случае, если инвестиционный консультант также оказывает клиенту брокерские услуги. Такая практика противоречит фидуциарной обязанности, поскольку приносит неправомерную выгоду консультанту в ущерб интересам клиента. Заметным примером является случай в компании по управлению инвестициями «Prudential Securities» – дочерней компанией крупнейшего американского страховщика «Prudential Financial» – в начале 2000-х годов, когда сотрудники этой компании осуществляли торговые операции для клиентов с целью получения дополнительного комиссионного вознаграждения.

В соответствии с законодательством консультанты обязаны раскрывать информацию о конфликтах интересов и управлять ими, чтобы гарантировать, что они не ставят под угрозу свою способность действовать в наилучших интересах клиентов. На практике возникают конфликты, и некоторые консультанты могут неадекватно их решать, что потенциально может приводить к предвзятым рекомендациям. Так, например, в деле Goldman Sachs ABACUS 2007-AC1 в 2010 году банк не раскрыл свою роль в создании ипотечных инвестиций. Банк знал о вероятном дефолте по данным ипотечным обязательствам, тем не менее рекомендовал их своим клиентам, одновременно делая ставку против них.

Приведенные примеры являются иллюстрацией того, как действия инвестиционных консультантов могут отклоняться от ожиданий инвесторов и регулирующих органов, что приводит к различным проблемам на фондовом рынке (мисселинг, манипулирование рынком, реализация конфликта интересов), нарушает законодательные требования, противоречит стандартам профессионального поведения, разрушает целостность рынка.

Основные показатели рынка инвестиционного консультирования в США

При анализе рынка инвестиционного консультирования в США, прежде всего, обращает внимание значительный рост количества инвестиционных советников в первые десятилетия текущего века – более чем в два раза. На рисунке 1 представлены данные с 2000 до 2021 года, количество инвестиционных консультантов выросло до 15 тысяч, на конец 2023 года их количество составило 15396, при этом 63,0% всех консультантов предоставляют услуги по управлению активами физическим лицам [9]. Значительно выросло количество ООО (LLC), организационная форма которых и управление которыми значительно проще, чем корпорациями.

Активы под управлением компаний, занимающихся инвестиционным консультированием, на конец 2023 года составили 128,4 трлн долларов [9]. У более двух третей консультантов активы под управлением были на сумму менее 1 млрд долларов и почти у 90% консультантов – на сумму менее 5 млрд долларов. Годом ранее – в 2022-м – доля компаний, под управлением которых находились

активы от 100 млн до 1 млрд долларов, составляла 58,3%. Примерно у 18% компаний под управлением находилось от 1 до 5 млрд долларов [10]. За 20 лет средняя сумма, которую клиенты отдают под управление консультантам, выросла с 20 000 до 115 000 долларов. К началу 2024 года инвестиционные консультанты США обслуживали 61,9 миллиона клиентов [9] (рис. 2).

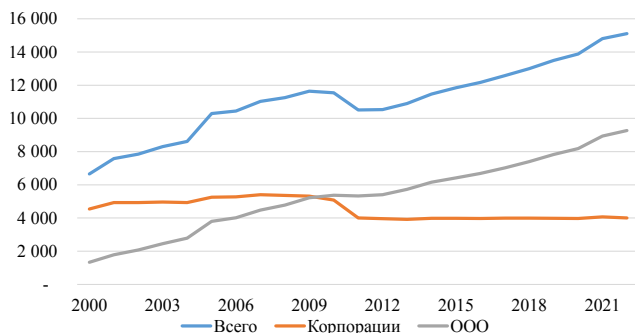


Рис. 1. Динамика количества инвестиционных консультантов в США

Источник: подготовлено авторами на основе данных Американской ассоциации инвестиционных консультантов (IAA) [10].

В 2023 году активы инвестиционных консультантов выросли на 12,6%, восстановившись после сложных рыночных условий предыдущего года и вернувшись к уровню 2021 года. Число консультантов выросло на 1,9%. Большинство инвестиционных консультантов – это представители малого бизнеса: в 2023 году доля консультантов, где работало не более 100 человек, составила 92,7%.

В целом по отрасли число сотрудников, не связанных с делопроизводством, в 2023 году впервые превысило отметку в 1 миллион человек. Отрасль динамично развивается, ежегодно в нее приходит и уходит значительное количество консультантов. Важно отметить, что в то время как число зарегистрированных в SEC инвестиционных консультантов неуклонно росло на протяжении многих лет, количество брокерских фирм неуклонно сокращалось. Так в 2017 году в США брокерскую деятельность осуществляли 3726 фирм, в то время как к 2023 году их количество уменьшилось почти на 10% – до 3378 [9].

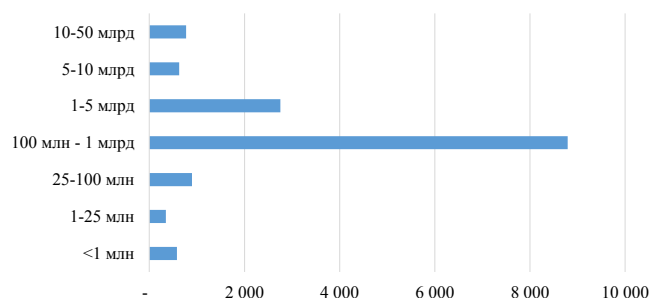


Рис. 2. Количество инвестиционных консультантов и их объем активов под управлением, 2022 г.

Источник: подготовлено авторами на основе данных Американской ассоциации инвестиционных консультантов (IAA) [10].

В таблице 2 представлена динамика основных показателей, характеризующих отрасль инвестиционного консультирования в США за последние 5 лет.

Таблица 2. Тренды индустрии инвестиционного консультирования в США

	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Количество инвестиционных консультантов, зарегистрированных в SEC	13494	13880	14806	15114	15396
Доля консультантов, предоставляющих услуги по управлению активами физическим лицам (%)	63,7	62,4	63,1	62,8	63,0
Количество клиентов (млн)	51,9	60,8	63,3	62,0	64,1
Активы под управлением (трлн долларов)	97,2	110,0	128,4	114,1	128,4
Количество сотрудников в индустрии	871971	879755	928505	971487	1006471
Доля компаний, у которых 100 или менее сотрудников (%)	93,0	93,0	93,0	91,7	92,7

Источник: составлено авторами по данным Американской ассоциации инвестиционных консультантов (IAA) [9].

Основополагающие принципы работы инвестиционных консультантов

Важной особенностью инвестиционного консультирования в США, равно как инвестиционной индустрии в целом, является ориентация на этические нормы и лучшие практики, и в этой связи выработка, оформление и продвижение в отрасли высоких стандартов профессионального поведения. Среди них: 1) соблюдение фидуциарного долга; 2) индивидуальное финансовое планирование; 3) прозрачная структура вознаграждения; 4) постоянное обучение и знание рынка; 5) надежное

управление рисками. Кратко охарактеризуем эти ключевые принципы работы консультантов по инвестициям.

1. Неукоснительное соблюдение фидуциарного долга является одним из основополагающих принципов работы инвестиционных консультантов. В соответствии с законодательством консультанты обязаны уделять первостепенное внимание интересам своих клиентов, обеспечивая соответствие рекомендаций финансовым целям клиентов. Эта приверженность фидуциарному долгу укрепляет доверие и является основой этической практики консультирования.

2. Успешные инвестиционные консультанты признают разнообразие финансовых целей своих клиентов. Подбор инвестиционных стратегий в соответствии с индивидуальными потребностями и толерантностью к риску — лучшая практика, способствующая долгосрочным отношениям с клиентами. Такой индивидуальный подход признает, что в динамичном мире инвестиций универсальные решения подходят в меньшей степени и ориентированы в основном на использование в сфере розничных инвестиционных фондов.

3. Прозрачность структуры вознаграждения является отличительной чертой лучших практик в отрасли. Инвестиционные консультанты обязаны четко информировать о своем комиссионном вознаграждении, включая комиссию за управление и комиссию «за успех», основанную на результатах деятельности, а также любые другие сборы. Предоставление клиентам возможности четкого понимания расходов, связанных с консультационными услугами, укрепляет доверие и позволяет принимать взвешенные решения.

4. Финансовый ландшафт¹ постоянно меняется, поэтому лучшая практика консультирования предусматривает, что консультанты постоянно следят за тенденциями рынка, изменениями в законодательстве и появляющимися инвестиционными возможностями. Постоянное обучение не только повышает квалификацию консультантов, но и позволяет им направлять клиентов в меняющихся рыночных условиях, демонстрируя стремление оставаться информированными на благо своих клиентов.

5. Одна из главных задач инвестиционных консультантов — снижение рисков. Лучшие практики включают в себя тщательную оценку рисков, стресс-тестирование инвестиционных портфелей и реализацию стратегий управления рисками. Консультантам необходимо стремиться к нахождению баланса между получением прибыли и защитой капитала, согласовывая инвестиционные стратегии с толерантностью клиентов к риску.

В современных условиях особенность отрасли инвестиционного консультирования на финансовом рынке США заключается в необходимости поддержания неукоснительного соблюдения нормативных требований, в технологической интеграции, ориентации на ESG-принципы, разнообразии инвестиционных продуктов, клиентоориентированной коммуникации. Строгое следование правилам, установленным SEC, является не только требованием закона, но и ключевой спецификой отрасли, что включает в себя всестороннее раскрытие информации с помощью формы ADV, соблюдение фидуциарных обязанностей и поддержание надежного внутреннего контроля для обеспечения соответствия работы консультантов нормативным требованиям.

¹ Финансовый ландшафт представляет собой систему характеристик и особенностей финансовой сферы. Это понятие включает в себя глобальную структуру стандартов и правил, а также мер по защите прав потребителей, права и обязанности в области образования, использования информации, включая консультационную помощь.

Американская индустрия инвестиционного консультирования в последние десятилетия претерпела значительные изменения, связанные с внедрением автоматизированных технологий: роботы-консультанты, аналитика данных и искусственный интеллект активно внедряются в практику консультирования. Инновационные технологии повышают эффективность и расширяют доступ к инвестиционным услугам, однако, для консультантов остается важным решение проблем, связанных с сохранением человеческого фактора и устранением потенциальных этических проблем.

На американском финансовом рынке предлагаются многочисленные разнообразные инвестиционные продукты, от традиционных акций и облигаций до альтернативных инвестиций, таких как прямые инвестиции и хедж-фонды. Консультанты должны разбираться в тонкостях этих продуктов, стратегически диверсифицируя портфели для управления рисками и использования лучших возможностей инвестирования. С их стороны требуется глубокое понимание динамики рынка и умение адаптировать инвестиционные стратегии к потребностям различных клиентов.

Краеугольным камнем индустрии является эффективная коммуникация. Лучшие практики общения с клиентами включают в себя не только разъяснение инвестиционных стратегий, но и информирование клиентов о состоянии рынка и потенциальных рисках. Регулярное и прозрачное общение помогает построить прочные отношения между консультантом и клиентом, укрепляя доверие и лояльность. Инвестиционные консультанты все чаще используют несколько платформ социальных сетей для общения с клиентами и потенциальными заказчиками. В 2023 году число консультантов, использующих несколько веб-сайтов или социальных сетей, выросло до 65,2% по сравнению с 49,1% в 2018 году. Небольшое число фирм (193 или 1,3%) имеют 20 или более веб-сайтов. Консультанты с большим количеством веб-сайтов часто позиционируют себя как «сети независимых фирм по управлению капиталом», каждая из которых управляет своим собственным веб-сайтом. Среди платформ социальных сетей консультанты чаще всего используют LinkedIn, за ней следует Facebook² и X, ранее известный как Twitter. Согласно отчету Ассоциации инвестиционных консультантов (IAA), только 9,0% советников сообщили, что в 2023 году они не были представлены онлайн. Для сравнения, в 2018 году 11,6% консультантов сообщили об отсутствии присутствия в Сети [9].

Заключение

Правовой ландшафт инвестиционных консультантов в США определяется стремлением к защите интересов инвесторов, целостности рынка и прозрачности. Благодаря регулятивному надзору со стороны SEC, установлению фидуциарных обязанностей,

² Принадлежит компании Meta, которая признана экстремистской и запрещена на территории РФ.

строгим требованиям к раскрытию информации и активным мерам по борьбе с инвестиционным мошенничеством, в целом законодательная база направлена на создание финансовой среды, основанной на доверии и этичном поведении. По мере развития финансового ландшафта постоянная адаптация нормативной базы будет иметь важное значение для решения возникающих проблем и поддержания эффективности мер защиты инвесторов на финансовом рынке США.

Литература

1. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (последняя редакция). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Investment Advisers Act of 1940. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1878/pdf/COMPS-1878.pdf> (дата обращения: 06.07.2024).
3. Официальный сайт Комиссии по ценным бумагам и биржам (U.S. SEC) для инвесторов // [Электронный ресурс] – URL: <https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/glossary/form-adv> (дата обращения: 06.07.2024).
4. Securities Act of 1933. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1884/pdf/COMPS-1884.pdf> (дата обращения: 06.07.2024).
5. Securities Exchange Act of 1934. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1885/pdf/COMPS-1885.pdf> (дата обращения: 06.07.2024).
6. Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010. – URL: https://www.cftc.gov/sites/default/files/idc/groups/public/@swaps/documents/file/hr4173_enrolledbill.pdf (дата обращения: 07.07.2024).
7. Jumpstart Our Business Startups Act of 2012. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf> (дата обращения: 07.07.2024).
8. Официальный сайт Комиссии по ценным бумагам и биржам (U.S. SEC) // [Электронный ресурс] – URL: <https://www.sec.gov/about/divisions-offices/division-investment-management> (дата обращения: 07.07.2024).
9. Investment Adviser Industry SNAPSHOT 2024 // [Электронный ресурс] – URL: https://www.investmentadviser.org/wp-content/uploads/2024/06/Snapshot2024_FINAL.pdf (дата обращения: 08.07.2024).
10. Investment Adviser Industry SNAPSHOT 2023 // [Электронный ресурс] – URL: <https://www.invest->

mentadviser.org/wp-content/uploads/2023/06/Snapshot2023_Final.pdf (дата обращения: 08.07.2024).

KEY ASPECTS OF INVESTMENT CONSULTANTS' ACTIVITIES IN THE US FINANCIAL MARKET

Andrianova L.N., Hovakimyan J.I.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article examines the key aspects of the activities of investment consultants in the financial market of the United States of America as a market leader. A review of relevant legislative acts is conducted with the definition of the main requirements for investment consultants, measures taken by the regulator to reduce the risk of investment fraud in this industry are highlighted, examples of unfair practices on the part of investment consultants are given, an analysis of the investment consulting market is done, including identifying trends in this industry based on quantitative indicators over the past 5 years. The fundamental principles that should guide investment consultants in order to implement best practices are defined, thus contributing to the development of trust in the financial market and its integrity.

Keywords: financial market, investment consulting, investment adviser, investment products, investment fraud, fiduciary responsibility, ethical standards.

References

1. Federal Law of April 22, 1996 No. 39-FZ “On the Securities Market” (latest edition). Access from the ConsultantPlus legal reference system.
2. Investment Advisers Act of 1940. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1878/pdf/COMPS-1878.pdf> (access date: 07/06/2024).
3. Official website of the Securities and Exchange Commission (U.S. SEC) for investors // [Electronic resource] – URL: <https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/glossary/form-adv> (date access: 07/06/2024).
4. Securities Act of 1933. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1884/pdf/COMPS-1884.pdf> (access date: 07/06/2024).
5. Securities Exchange Act of 1934. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1885/pdf/COMPS-1885.pdf> (access date: 07/06/2024).
6. Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010. – URL: https://www.cftc.gov/sites/default/files/idc/groups/public/@swaps/documents/file/hr4173_enrolledbill.pdf (date of access: 07/07/2024).
7. Jumpstart Our Business Startups Act of 2012. – URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf> (access date: 07/07/2024).
8. Official website of the Securities and Exchange Commission (U.S. SEC) // [Electronic resource] – URL: <https://www.sec.gov/about/divisions-offices/division-investment-management> (date of access: 07.07. 2024).
9. Investment Adviser Industry SNAPSHOT 2024 // [Electronic resource] – URL: https://www.investmentadviser.org/wp-content/uploads/2024/06/Snapshot2024_FINAL.pdf (access date: 07/08/2024).
10. Investment Adviser Industry SNAPSHOT 2023 // [Electronic resource] – URL: https://www.investmentadviser.org/wp-content/uploads/2023/06/Snapshot2023_Final.pdf (access date: 07/08/2024).

Балашев Николай Борисович,

к.т.н., доцент кафедры «Финансы и учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал)
E-mail: nbbalashev@fa.ru

Толстикова Екатерина Андреевна,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Тульский филиал)
E-mail: tolstikova.ket71@yandex.ru

В статье рассматривается вопрос оптимальности денежной эмиссии развитых стран и России. Представлена структура денежной массы, денежные агрегаты и их состав, используемые Центральным банком РФ для статистического анализа и прогнозирования денежно-кредитной политики. Осуществлен анализ динамики показателей, характеризующих проблему оптимальности денежной эмиссии в Российской Федерации, таких как номинальный и реальный ВВП, денежная масса, коэффициент монетизации, уровень инфляции. Описаны процессы и явления, происходившие в России в рассматриваемом периоде с 2013 по 2023 год и оказавшие влияние на изменение анализируемых показателей. Показана роль денежной эмиссии и увеличения монетизации экономики, их негативные и положительные последствия для экономики государства. Охарактеризована взаимосвязь денежной эмиссии с инфляцией и экономическим ростом. Сформулированы возможные меры Центрального банка РФ, которые могут улучшить экономическую ситуацию в Российской Федерации и способствовать экономическому росту.

Ключевые слова: денежная эмиссия, денежная масса, денежный агрегат, коэффициент монетизации экономики, инфляция, экономический рост.

Вопрос об оптимальности денежной эмиссии по сей день является проблемным и дискуссионным наравне с проблемами инфляции и дефляции, с которыми эмиссия взаимосвязана. Актуальность этой темы велика, поскольку ни одно государство не может обойтись без денежной эмиссии.

На данный момент используются два вида эмиссии денег. Первый – это выпуск наличных средств. Другой вид денежной эмиссии – эмиссия электронных денег (безналичных средств). Это достаточно молодая форма выпуска денег, которая становится всё более распространённой. Неудивительно, поскольку электронные деньги очень удобны в использовании, население с большим удовольствием оплачивает товары и услуги дебетовыми картами или через мобильное приложение.

Все выпущенные денежные средства вместе составляют денежную массу, которую пускают в обращение. Существуют различные виды денег, которые отличаются друг от друга степенью ликвидности, то есть структура денежной массы не однородна, и чтобы её представить Центральный Банк РФ использует следующие денежные агрегаты и понятия.

«1. Денежная масса в национальном определении (денежный агрегат M2) – сумма наличных денег в обращении и остатков средств нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций – резидентов Российской Федерации и физических лиц – резидентов Российской Федерации на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием банковских карт), срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств, открытых в банковской системе Российской Федерации в рублях, а также начисленные проценты по ним. Таким образом, денежный агрегат M2 включает наличные деньги в обращении и безналичные средства.

2. Наличные деньги в обращении (денежный агрегат M0) – наиболее ликвидная часть денежной массы, доступная для немедленного использования в качестве платежного средства. Включает банкноты и монету в обращении, т.е. выпущенные в обращение Банком России наличные деньги, за исключением сумм наличности, находящейся в кассах Банка России и кредитных организаций.

3. Переводные депозиты – остатки средств резидентов Российской Федерации (организаций и физических лиц) на расчетных, текущих и иных счетах до востребования (в том числе счетах для расчетов с использованием пластиковых карт), открытых в Банке России и действующих кредитных организациях – резидентах Российской Федерации, в валюте Российской Федерации.

4. Денежный агрегат М1 – часть денежного агрегата М2, включает сумму наличных денег в обращении и переводных депозитов.

5. Другие депозиты – остатки средств резидентов Российской Федерации (организаций и физических лиц) в Банке России и действующих кредитных организациях – резидентах Российской Федерации на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств в валюте Российской Федерации, всех видов депозитов в иностранной валюте, счетов в драгоценных металлах, а также все начисленные проценты по депозитным операциям. Безналичные средства на счетах в кредитных организациях с отозванными лицензиями не входят в состав денежных агрегатов М1 и М2» [1].

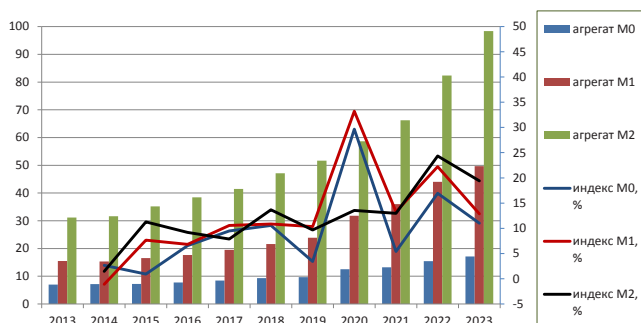


Рис. 1. Динамика денежных агрегатов в трлн руб. и индексов их изменения в % (правая шкала) за 2013–2023 гг.

Источник: построено авторами по данным [1, 6].

За последние 10 лет объем денежной массы в национальном определении (М2) увеличился более чем в 3,16 раза по сравнению со значением 2013 года (рис. 1). Еще большее изменение (в 3,2 раза) произошло с денежным агрегатом М1, а темп его прироста, начиная с 2015 года, стабильно опережает темпы прироста объема наличных денежных средств (М0), который увеличился только в 2,5 раза.

Во-первых, это связано с ростом «популярности» переводных депозитов и других депозитов в рублях (физические лица стали активно использовать безналичные платежи) т.к. с 2015 года начался выпуск российских карт «МИР» и заработала электронная национальная платежная система. Во-вторых, это можно объяснить эффектом банковской мультипликации безналичных денег, так как коэффициент банковской мультипликации в несколько раз больше коэффициента денежной мультипликации (примерно в 7 раз), в основе которой лежит выпуск наличных денег и остатки средств кредитных организаций на счетах Центрального Банка [4].

Рост денежной массы необходим государству для обеспечения развития экономики. При правильном подходе к этому процессу можно стимулировать бизнес страны, поддерживать потребительский спрос и пр. Соотношение денежного агрегата М2 и ВВП, называемое коэффициентом монетизации экономики, позволяет установить количественный критерий насыщенности экономики

ликвидными активами, служащий наряду с показателем инфляции ориентиром оптимальности денежной эмиссии при достигнутом уровне развития экономики.

При этом необходимо рассматривать реальное увеличение объема ВВП без учета инфляции и создавать условия для направления денежных средств в реальный сектор экономики, сдерживая непроизводительные, спекулятивные финансовые сектора.

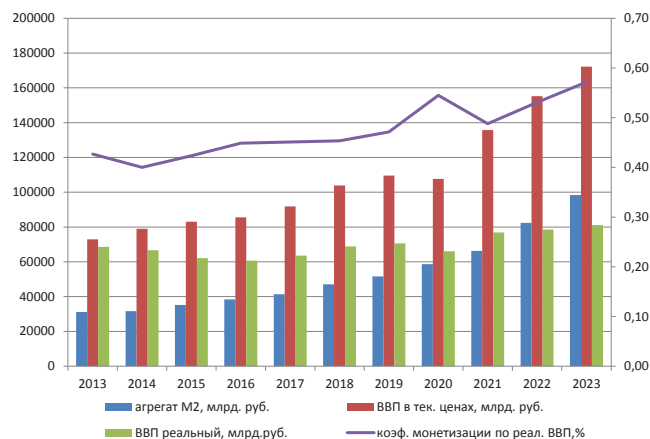


Рис. 2. Динамика монетизации М2/ВВП России (правая шкала) и определяющих её основных показателей за период с 2014 по 2024 год

Источник: построено авторами по данным [1, 3].

Реальная, производительная экономика России долгое время оставалась в недостаточной степени насыщенной денежными активами. Многие экономисты сходятся на том, что коэффициент монетизации должен быть выше 50%, т.к. в противном случае из-за нехватки денежной массы часть экономики страны может столкнуться с бартеризацией и неплатежеспособностью. По данным исследования, представленного на рисунке 2, видно, что коэффициент монетизации экономики России преодолел порог в 50% лишь в 2022 году. До этого момента показатель колебался в рамках 40–50% за исключением кризисного 2020 года, когда было существенное снижение ВВП. В целом динамика объема денежной массы соответствовала инфляционным процессам и требованиям стимулирования реального объема ВВП.

Для сравнения рассмотрим коэффициенты монетизации развитых государств (рис. 3).

Коэффициент монетизации экономики (КМЭ) в развитых странах значительно выше, чем в России. У всех представленных на рисунке 3 государств КМЭ не только значительно больше 50%, но даже выше 100% (кроме США). Коэффициент монетизации экономики Японии вообще превысил 200% в 2020 году. Причем значительный рост КМЭ во всех странах пришелся на период преодоления кризиса, вызванного пандемией коронавируса.

В России в период с 2014 по 2018 год коэффициент монетизации М2/ВВП менялся незначительно и в среднем составлял 43%. Объясняется это кризисными явлениями в экономике низкими и даже отрицательными индексами изменения реального ВВП в России (2014–2016 и 2020 гг.).

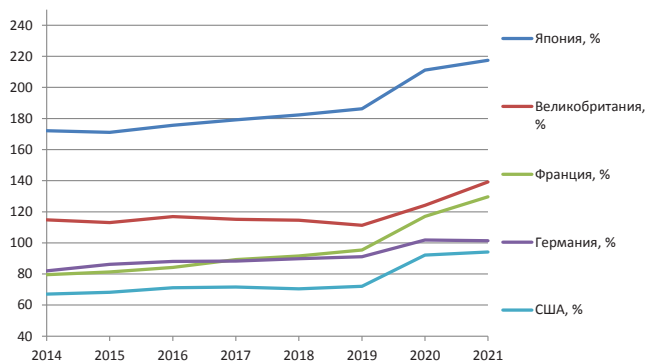


Рис. 3. Уровень коэффициента монетизации экономики в развитых странах в 2014–2021 гг.

Источник: построено авторами по данным [7].

Девальвация российского рубля и скачок темпов инфляции побудили правительство совместно с Центральным банком проводить политику таргетирования инфляции. В тот момент к денежной эмиссии и изменению коэффициента монетизации подходить нужно было осторожно, так как излишний выпуск денежных средств в обращение только спровоцировал бы увеличение темпов инфляции.

В течение всего исследуемого периода темпы прироста денежного агрегата М2 превышали темпы прироста реального ВВП, который к тому же имел существенные спады в кризисные периоды (рис. 4). Именно это обусловило постепенный рост коэффициента монетизации даже по отношению к номинальному ВВП, рассчитываемому в текущих ценах. Исключение составил 2021 год, когда шло восстановление экономики после пандемии и прирост денежной массы в 13% был достаточен для обеспечения реального роста ВВП в 16,35% с уровня кризисного 2020 года. К тому же в течение 2020–2021 гг. происходил существенный рост инфляции, поэтому Центральным банком предпринимались финансовые меры ее сдерживания и чрезмерный рост денежной массы был нежелателен.

Ужесточение санкций, отказ недружественных стран от российского газа, сокращение оптового и розничного товарооборота внутри страны и ряд факторов, связанных с переориентацией экономики на выпуск военной продукции, обусловили сокращение темпа роста реального ВВП в 2022 году, а это, в свою очередь, способствовало уменьшению темпа прироста денежной массы.

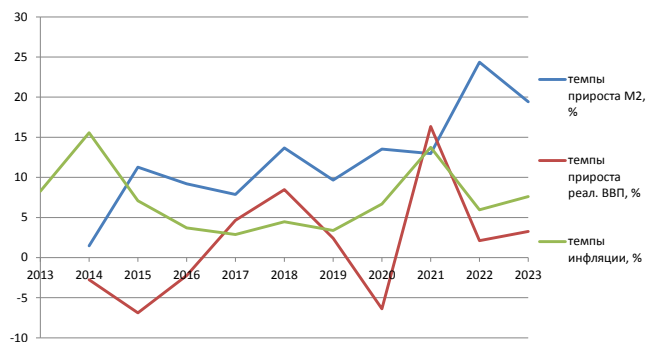


Рис. 4. Динамика темпов прироста денежного агрегата М2, ВВП и темпов инфляции по итогам каждого года

Источник: построено авторами по данным [1, 2, 3].

Таким образом, коэффициент монетизации М2/ВВП в России относительно низок, хоть он и превысил порог в 50%, его стоит продолжать наращивать. «Мировая практика показывает, что ни одна страна с КМЭ ниже 100% не показала экономического рывка» [7]. Также «опыт стран с наиболее развитой экономикой говорит о существовании тесной связи между началом любого экономического роста и увеличением денежной массы по отношению к ВВП» [5]. С ростом уровня монетизации становятся крупнее инвестиции в развитие экономики, усиливается ресурсный потенциал финансового сектора и т.д. В нынешних реалиях для РФ это будет непросто.

Во-первых, увеличение монетизации экономики без соответствующего увеличения ВВП приведёт к увеличению инфляции, поэтому в России стоит задача увеличить скорость обращения денег за счет внедрения собственной платежной системы («Мир») и расширения электронного платежного оборота, в том числе с помощью цифрового рубля.

Во-вторых, необходимо создать реальные стимулы направления денежных средств в инвестиции и инновационное развитие реального сектора экономики и повышения производительности труда. При этом нужно продолжить политику сдерживания спекулятивных торговых и финансовых операций, что нужно осуществить различными условиями предоставления кредитных ресурсов в зависимости от цели их использования.

Безусловно, политика таргетирования инфляции очень важна, но не стоит забывать про поддержание курса национальной валюты. По мнению экономиста и академика РАН Глазьева С.Ю. «попытки ЦБ РФ снизить инфляцию путем ужесточения денежно-кредитной политики ведут к технологической деградации экономики и падению ее конкурентоспособности» [8]. Не лишним будет в какой-то степени ограничить доступ к валютному рынку дополнительной денежной массы и направлять ее не в валюту недружественных стран (доллар и евро), а создавать альтернативную валютную систему совместно со странами торговыми партнерами.

Литература

1. Денежные агрегаты. Банк России. [Электронный ресурс]: <https://cbr.ru/>. (дата обращения: 09.03.2024).
2. Ключевая ставка Банка России и инфляция агрегаты. Банк России. [Электронный ресурс]: <https://cbr.ru/>. (дата обращения: 14.04.2024).
3. Национальные счета Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/>. (дата обращения: 24.03.2024).
4. Балашев Н.Б., Шевелева И.В. Анализ темпов роста денежного и депозитного мультипликаторов в РФ. Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 6–1. С. 39–43.

5. Балашев Н.Б., Бабасева А.А., Баранчев М.А., Гаджиалиева З.Р. Монетизация ВВП и ее влияние на макроэкономические показатели. Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2021. № 1. С. 68–76.
6. Денежная масса М2 в России ее динамика, структура и показатели (Таблица) [Электронный ресурс]: <https://infotables.ru/>. (дата обращения: 22.03.2024).
7. Коэффициент монетизации экономики, динамика в России и странах [Электронный ресурс]: <https://prognostica.info/>. (дата обращения: 05.05.2024).
8. Уровень монетизации как фактор экономического роста России [Электронный ресурс]: <https://adm.nauka20-35.ru> (дата обращения: 14.04.2024).

THE OPTIMALITY OF THE MONETARY ISSUE. THE PROBLEMS OF INFLATION AND DEFLATION

Balashev N.B., Tolstikova E.A.

Financial University under the Government Russian Federation (Tula branch)

The article considers the issue of the optimality of the monetary issue of developed countries and Russia. The paper presents the structure of the money supply, monetary aggregates and their composition used by the Central Bank of the Russian Federation for statistical analysis and forecasting of monetary policy. The analysis of the dynamics of indicators characterizing the problem of the optimality of monetary emission in the Russian Federation, such as nominal and real GDP, money supply, monetization coefficient, inflation rate, is carried out. The processes and phenomena that took place in Russia in the period under review from 2013 to 2023 and

influenced the change in the analyzed indicators are described. The role of monetary emission and the increase in monetization of the economy, their negative and positive consequences for the economy of the state are shown. The interrelation of monetary emission with inflation and economic growth is characterized. Possible measures of the Central Bank of the Russian Federation that can improve the economic situation in the Russian Federation and contribute to economic growth are formulated.

Keywords: money issue, money supply, monetary aggregate, economic monetization coefficient, inflation, economic growth.

References

1. Monetary aggregates [Electronic resource] / Bank of Russia <https://cbr.ru/>. (date of access: 03/09/2024).
2. The key rate of the Bank of Russia and inflation aggregates [Electronic resource] / Bank of Russia <https://cbr.ru/>. (date of access: 04/14/2024).
3. National Accounts [Electronic resource] / Federal State Statistics Service <https://rosstat.gov.ru/>. (date of access: 03/24/2024).
4. Balashev N.B., Sheveleva I.V. Analysis of the growth rates of monetary and deposit multipliers in the Russian Federation. Economics and Business: theory and practice. 2019. No. 6–1. pp. 39–43.
5. Balashev N.B., Babaseva A.A., Baranchev M.A., Gadzhialieva Z.R. Monetization of GDP and its impact on macroeconomic indicators. Scientific and methodological electronic journal «Concept». 2021. No. 1. pp. 68–76.
6. Money supply M2 in Russia 2022 its dynamics, structure and indicators (Table) [Electronic resource]. <https://infotables.ru/>. (date of access: 03/22/2024).
7. The coefficient of monetization of the economy, dynamics in Russia and other countries [Electronic resource]. <https://prognostica.info/>. (date of application: 05/05/2024).
8. The level of monetization as a factor of Russia's economic growth [Electronic resource]. <https://adm.nauka20-35.ru> (date of application: 04/14/2024).

Сопоставление уровня риска и доходности инвестиций в открытие бизнеса: на примере банковского кредита

Бахолдин Дмитрий Геннадиевич,
директор проектов, ООО «Профит»
E-mail: bd8530749@gmail.com

В статье анализируется рациональность использования кредитных средств для открытия бизнеса. Малый бизнес играет большую роль в успешности функционирования экономики государства, однако его развитие ограничено недостатком финансирования, обусловленным малым объёмом собственных активов, труднодоступностью государственных займов и субсидий и недостаточной поддержкой со стороны банковских учреждений. Одним из основных источников финансирования компаний на этапах запуска и расширения является банковский кредит. В зависимости от целей кредитования банки предлагают широкий перечень кредитных условий, различающихся ставками, условиями и одобряемой суммой. Привлечение заёмных средств имеет как преимущества, так и недостатки. Основным риском кредитования является риск неплатёжеспособности, который в условиях рыночной нестабильности достаточно велик. Вследствие этого начинающим предпринимателям имеет смысл обратить внимание на другие источники финансирования: гранты, финансирование агентствами общего развития, федеральными венчурными институтами и фондами, венчурное инвестирование и краудфандинг.

Ключевые слова: бизнес, малое и среднее предпринимательство, финансирование, кредитование, инвестирование, бизнес-план.

Малый бизнес играет большую роль в развитии экономики государства, что обусловлено его положительным влиянием на динамику экономического роста, увеличение показателей занятости населения, решение проблем реструктуризации экономики, формирование конкурентной среды и установление рыночного равновесия [1]. Наибольшая значимость малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) заключается в его способности стабилизировать экономику путём гибкого реагирования на быстро меняющиеся экономические условия, изменение конъюнктуры рынка и колебания потребительского спроса. Однако уровень развития МСП в России не соответствует актуальным потребностям экономики страны, перспективным тенденциям и требованиям глобализирующегося мирового рынка. Одним из ключевых факторов, замедляющих развитие МСП, является недостаток финансирования, обусловленный малым объёмом активов субъектов МСП, труднодоступностью займов и субсидий со стороны государственных и муниципальных фондов и недостаточной поддержкой банковских учреждений. Для стимулирования развития МСП требуется разработанная финансово-кредитная поддержка на всех этапах жизненного цикла компаний.

Целью работы является изучение рациональности использования кредитных средств для открытия бизнеса. Для её достижения был проведён анализ и синтез материалов по экономической политике, финансовому анализу и бизнес-планированию, применён системно-структурный подход к рассмотрению ключевых аспектов проблемы исследования.

Банковский кредит – один из основных источников финансирования для субъектов МСП на этапах запуска и расширения [2]. Он позволяет сохранить собственные сбережения или не нарушать денежный поток действующего бизнеса для покрытия первоначальных инвестиций и финансирования стратегии роста. Перед выбором бизнес-кредита важно определить цель кредитования, составив конкретный стратегический план развития бизнеса, который позволит понять, сколько времени может потребоваться для возврата средств.

В зависимости от целей кредитования банки предлагают широкий перечень кредитных условий, различающихся ставками, условиями и одобряемой суммой. Принимая решение об одобрении кредита, банки учитывают следующие факторы [3, 4]:

1. Денежный поток. Представляет собой чистую сумму денежных средств и их эквивалентов, поступающих в бизнес и выводимых из него.

Положительный денежный поток свидетельствует о том, что компания увеличивает свои денежные резервы, что позволяет ей реинвестировать в собственную деятельность, выплачивать деньги акционерам или погашать будущие долговые платежи.

2. Обслуживание долга. Это денежные средства, необходимые для погашения процентов и основной суммы долга по любому долгу бизнеса за определённый период, который может рассчитываться ежемесячно или ежегодно. Коэффициент обслуживания долга рассматривается как фактор надёжности, позволяющий банку понимать, что компания сможет покрыть платежи по кредиту. При расчёте коэффициента банк сравнивает чистый операционный доход компании с суммой основного долга и процентов, которые она должна выплатить. В соответствии с кредитной политикой банки устанавливают предельное соотношение заёмных и собственных средств компании, кредитование выше которого способно привести к повышению риска вследствие нежелательного изменения структуры пассивов. Соотношение ниже установленного предела указывает на наличие у компании кредитного потенциала.
3. Кредитный рейтинг. Представляет собой оценку, основанную на кредитной истории, истории платежей и сумм задолженности по сравнению с доходом. Качество кредитного рейтинга влияет не только на вероятность одобрения кредита, но и на процентную ставку и другие условия кредитования.
4. Годовой доход. Общий годовой доход включает валовой объём продаж и любую другую прибыль компании. Банки имеют разные критерии минимального годового дохода в зависимости от типа и продолжительности кредита.
5. Бизнес-план. Представляет собой дорожную карту того, как бизнес будет работать, зарабатывать деньги и добиваться успеха. В документе должны быть чётко определены цели бизнеса, методы достижения этих целей и сроки, в течение которых цели должны быть достигнуты.
6. Залог. Большинство банков хотят, чтобы компании обеспечивали свои кредиты залогом – активом, который заёмщик передаёт кредитору на весь срок действия кредита. Если заёмщик не выполняет свои обязательства по кредиту или не может произвести необходимые платежи, залог может быть конфискован и продан в счёт непогашенного остатка. Кредиторы используют залог, чтобы снизить риск потери денег по кредиту. Сумма необходимого залога широко варьируется в зависимости от кредитного рейтинга заёмщика, причины получения кредита, банка и характера залога. Большинство кредиторов предпочитают залог в виде активов, которые можно быстро реализовать, таких как денежные средства, хранящиеся на депозитных счетах до востребования, и обраща-

ющиеся ценные бумаги. Недвижимость также может быть использована в качестве залога, однако кредитору потребуются больше усилий для её реализации, что делает её стоимость менее определённой. Ещё один класс залога основан на сборе дебиторской задолженности – ещё неполученных прошлых доходов.

Возможность привлечения заёмных ресурсов позволяет субъектам МСП начинать новые проекты, продолжать деятельность в сложные времена и развиваться, укрепляя конкурентные преимущества [5]. Однако в России возможность бизнес-кредитования есть далеко не у всех организаций. Вследствие высоких рисков невозврата выданного финансирования банки неохотно выдают кредиты на открытие бизнеса, требуя обязательного залогового обеспечения и предлагая высокие процентные ставки.

Альтернативой бизнес-кредиту для запуска бизнеса могут выступать кредитные линии и кредитные карты, получение которых сопряжено с меньшим количеством требований [6]. Кредитные карты могут быть хорошим вариантом для краткосрочного финансирования или для компаний, не имеющих достаточного залога. Однако они зачастую имеют высокие процентные ставки и комиссии, поэтому важно заранее рассчитать конечные платежи. При выборе кредитной линии банк утверждает определённую сумму кредита, которую компания может использовать по мере надобности. Это может быть полезно при необходимости увеличить основной или оборотный капитал, однако важно основательно проработать бизнес-стратегию, чтобы иметь уверенность, что заёмные средства действительно увеличат доход и позволят погасить долг. В России распространена практика получения потребительских кредитов на открытие бизнеса, после выплаты которых и при успешном функционировании компании на протяжении более полугода повышается вероятность одобрения бизнес-кредита.

Можно выделить следующие преимущества получения кредита на открытие бизнеса [7]:

1. Получение капитала, необходимого для запуска и функционирования бизнеса, без необходимости вкладывать личные сбережения. Это может быть полезно при малом количестве накопленных денег или желании отделить личные финансы от финансов компании. Дополнительный капитал позволяет быстро нарастить оборот и увеличить прибыль за один операционный цикл.
2. Возможность начать работу раньше, чем в случае использования только личных сбережений. Это может быть полезно при наличии хорошей бизнес-идеи, которую можно эффективно и быстро реализовать.
3. Независимость бизнеса от кредитора. В случае оформления бизнес-кредита банк не имеет контроля над процессом управления компанией. После погашения задолженности отношения с кредитором прекращаются.

4. Скрытая экономия. В условиях роста цен приобретение товаров в кредит может оказаться выгоднее, чем их покупка в будущем на собственные средства.

В то же время бизнес-кредитование сопряжено с рядом недостатков [8]:

1. Риск неплатёжеспособности. Если реальный доход от заёмных вложений будет ниже планируемого, то средств на своевременное погашение кредитных обязательств может не хватить. Это не только повредит кредитному рейтингу и функционированию компании, но и может привести к потере залогового имущества.
2. Имущество в залоге. До момента закрытия кредита заёмщик не сможет свободно распоряжаться заложенным имуществом.
3. Меньшая прибыль. Платежи по кредиту входят в состав ежемесячных расходов, снижая приток капитала. Помимо этого, в случае высокой процентной ставки совокупные затраты бизнеса на запуск и развитие могут быть выше по сравнению с ведением дела на собственные деньги.

В условиях рыночной нестабильности риск неплатёжеспособности новых компаний велик: порядка 45% МСП терпят неудачу в течение первых пяти лет своего существования. В связи с этим начинающим предпринимателям имеет смысл обратить внимание на другие источники финансирования. Компании, деятельность которых имеет социальное значение, могут рассчитывать на гранты, финансирование федеральными агентствами общего развития, федеральными венчурными институтами и иностранными венчурными фондами [9].

Другим вариантом является привлечение инвестиций [10]. При наличии перспективной идеи и продуманного бизнес-плана проект могут поддержать инвесторы-ангелы и венчурные компании в обмен на получение бизнеса в полную или частичную собственность. Альтернативой венчурным компаниям является краудфандинг – совместное финансирование физических лиц и компаний безвозмездно, на основе нематериальных ожиданий или получения отсроченного материального результата [11]. Основное преимущество краудного финансирования заключается в лёгкости, скорости и удобстве получения средств. Краудфандинг позволяет получать инвестиции проектам, которые не соответствуют правилам классического институционального займа.

Краудфандинг предполагает привлечение средств на запуск или развитие бизнеса небольшими партиями от неограниченного круга пользователей [12]. Инвесторами краудфандингового проекта могут быть физические и юридические лица, которые рассчитывают на возмездность пожертвования. При этом компания, собирающая средства, независима от участников и не подвержена жёсткому контролю за использованием средств.

Вне зависимости от выбранного источника финансирования предприниматель должен иметь хорошо проработанный бизнес-план, являющийся

ся обоснованием проектов, осуществляемых в рамках инвестиционной деятельности [13]. Бизнес-план позволяет обозначить цели деятельности компании и пути их достижения, оценить рентабельность и окупаемость проекта. Грамотно проведённое бизнес-планирование предполагает анализ вероятных проблем, с которыми может столкнуться бизнес, оценку и нейтрализацию возникающих рисков, поэтому даёт возможность обеспечить сбалансированность проекта по финансовым, кадровым и временным параметрам. Для обучения начинающих предпринимателей бизнес-планированию работают бизнес-инкубаторы и другие институты развития МСП.

Таким образом, кредитование является распространённым способом привлечения финансирования субъектов МСП как на этапе открытия, так и в процессе деятельности. В российской практике банки склонны предлагать выгодные бизнес-кредиты компаниям, функционирующим более полугодом с положительным финансовым результатом, поэтому для открытия бизнеса рациональнее использовать другие источники финансирования, такие как собственные средства, гранты и инвестиции, в том числе краудфандинг. Вне зависимости от источника финансирования для начала предпринимательской деятельности компании требуется тщательное бизнес-планирование, которое позволит повысить вероятность не только привлечения средств на запуск и развитие бизнеса, но и эффективного ведения деятельности и получения прибыли.

Литература

1. Морозов А.А. Проблемы развития малого бизнеса // Journal of Economy and Business. – 2020. – № 11–2 (69). – С. 183–185. – DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10950
2. A Complete Guide to Business Loans. First Bank. Available at: https://localfirstbank.com/article/a-complete-guide-to-business-loans/?fb_content_cat=business (дата обращения: 23.06.2024).
3. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: учебник для вузов / А.З. Бобылева [и др.]; под ред. А.З. Бобылевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2024. – 795 с.
4. Шадрина Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учебник для вузов / Г.В. Шадрина, К.В. Голубничий. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2024. – 288 с.
5. Манухин А.И. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 4–1 (62). – С. 179–184. – DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10282
6. Should You Borrow Money to Start Your Own Business. (2024). FasterCapital. Available at: <https://fastercapital.com/content/Should-You-Borrow-Money-to-Start-Your-Own-Business.html> (дата обращения: 23.06.2024).

7. Раевский Н. Стоит ли брать кредит на открытие бизнеса? [Электронный ресурс] // Сбер-Факторинг. – 2023. – URL: <https://sberfactoring.ru/blog/stoit-li-brat-kredit-na-otkrytie-biznesa/> (дата обращения: 23.06.2024).
8. Parker T. The Basics of Financing a Business (2024). Investopedia. Available at: <https://www.investopedia.com/articles/pf/13/business-financing-primer.asp> (дата обращения: 23.06.2024).
9. Семенюта О.Г., Баско О.В. Будущее в финансировании стартапов в России // Финансовые исследования. – 2022. – № 1 (74). – С. 8–15. – DOI: 10.54220/finis.1991-0525.2022.74.1.001
10. Рыбников А.М. Бизнес-планирование в сфере поддержки малого бизнеса: Российский и зарубежный опыт // Учёные записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2020. – Т. 6 (72), № 4. – С. 69–75.
11. Исаков Д.В. Краудфинансирование – альтернативный цифровой способ инвестирования // Экономический научный журнал: оценка инвестиций. – 2020. – № 4 (18). – С. 56–66.
12. Неопуло К.Л., Попов И.С., Куксов А.С. Тенденции и перспективы реализации краудфандинга как способа финансирования инвестиционных проектов в Российской Федерации // Вестник университета. – 2020. – № 1. – С. 129–136. – DOI: 10.26425/1816-4277-2020-1-129-136
13. Романовская Е.В., Андрияшина Н.С., Назаркина Е.С. Роль бизнес-планирования в выборе источников инвестирования // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2022. – № 3 (61). – С. 60–66. – DOI: 10.47581/2022/IE.3.61.10

COMPARISON OF THE LEVEL OF RISK AND RETURN ON INVESTMENT IN STARTING A BUSINESS: USING THE EXAMPLE OF A BANK LOAN

Bakholdin D.G.
Profit LLC

The article analyzes the rationality of using credit funds to open a business. Small business plays an important role in the successful functioning of the state's economy, but its development is limited by a lack of financing due to the small volume of its own assets, the inaccessibility of government loans and subsidies and insufficient support from banking institutions. One of the main sources of financing for companies at the launch and expansion stages is a bank loan. Depending on the purpose of lending, banks offer a wide range of loan terms, differing in rates, conditions and the amount

approved. Leveraging has both advantages and disadvantages. The main risk of lending is the risk of insolvency, which is quite high in conditions of market instability. As a result, it makes sense for aspiring entrepreneurs to pay attention to other sources of financing: grants, financing by general development agencies, federal venture institutions and foundations, venture investment and crowdfunding.

Keywords: business, small and medium-sized enterprises, financing, lending, investing, business plan.

References

1. A. Morozov.A. Problems of small business development // Journal of Economy and Business. – 2020. – № 11–2 (69). – Pp. 183–185. – DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10950
2. A Complete Guide to Business Loans. First Bank. Available at: https://localfirstbank.com/article/a-complete-guide-to-business-loans/?fb_content_cat=business (accessed: 23.06.2024).
3. Financial management: problems and solutions: textbook for universities / A.Z. Bobyleva [et al.]; edited by A.Z. Bobyleva. – 4th ed., reprint. and additional. – M.: Yurayt Publishing House, 2024. – 795 P.
4. Shadrina G.V. Managerial and financial analysis: textbook for universities / G.V. Shadrina, K.V. Golubnichy. – 2nd ed., reprint. and additional. – M.: Yurayt Publishing House, 2024. – 288 p
5. Manukhin A.I. Actual problems of lending to small and medium-sized businesses in Russia // Economics and Business: theory and practice. – 2020. – № 4–1 (62). – Pp. 179–184. – DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10282
6. Should You Borrow Money to Start Your Own Business. (2024). FasterCapital. Available at: <https://fastercapital.com/content/Should-You-Borrow-Money-to-Start-Your-Own-Business.html> (accessed: 23.06.2024).
7. Rayevsky N. Is a brother worth a loan to start a business? [Electronic resource] // Sberbank Factoring. – 2023. – URL: <https://sberfactoring.ru/blog/stoit-li-brat-kredit-na-otkrytie-biznesa/> (accessed: 23.06.2024).
8. Parker T. The Basics of Financing a Business (2024). Investopedia. Available at: <https://www.investopedia.com/articles/pf/13/business-financing-primer.asp> (accessed: 23.06.2024).
9. Semenyuta.G., Basko O.V. There will be more in financing startups in Russia // Financial Research. – 2022. – № 1 (74). – Pp. 8–15. – DOI: 10.54220/finis.1991-0525.2022.74.1.001
10. Rybnikov.M. Business planning in the field of small business support: Russian and foreign experience // educational notes of the V.I. Vernadsky Crimean Federal University. Economics and management. – 2020. – Vol. 6 (72), No. 4. – pp. 69–75.
11. Isakov D.V. Crowdfunding -an alternative digital way of investing // Economic Scientific Journal: Investment assessment. – 2020. – № 4 (18). – Pp. 56–66.
12. Neopulo K.L. Popov.S., Kuksov A.S. Trends and prospects of crowdfunding as a way of financing investment projects in the Russian Federation // Bulletin of the University – 2020. – No. 1. – pp. 129–136. – DOI: 10.26425/1816-4277-2020-1-129-136
13. Romanovskaya E.V., Andryashina N.S., Nazarkina E.S. The role of business planning in choosing investment sources // Innovative economy: prospects for development and development. – 2022. – № 3 (61). – Pp. 60–66. – DOI: 10.47581/2022/IE.3.61.10

Влияние цифровых образовательных технологий на подготовку кадров для страховой отрасли

Бровчак Сергей Валентинович,

к.э.н., доцент Кафедры страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: profstandart2015@gmail.com

Селиванова Марина Александровна,

к.э.н., доцент Кафедры страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: maaselivanova@fa.ru

Рост конкуренции среди специалистов сферы страхования на рынке труда обусловлен большим числом выпускников по экономическим специальностям. Несмотря на то, что в России практически нет вузов, которые готовят специалистов именно для страховой отрасли (за исключением Финансового университета, где есть профиль «Управление финансовыми рисками и страхование») многие предлагают универсальную программу «Финансы и кредит», частично включающую обучение по страховым дисциплинам, что, в свою очередь, создает возможности выпускникам работать и в страховых организациях в том числе.

Но в условиях цифровой трансформации экономики возникает острая потребность в кадрах, обладающих большим спектром компетенций и умеющих легко и быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям. Для того, чтобы подготовить таких специалистов высшим учебным заведениям приходится пересматривать и методы подготовки кадров, используя при этом новые цифровые образовательные технологии. В настоящее время во многих университетах есть установка на решение практико-ориентированных задач, максимально приближенных к реальности. В Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации Кафедра страхования и экономики социальной сферы готовит специалистов для страховой отрасли и решает эту задачу путем использования цифровых образовательных технологий, в том числе, с помощью внедрения образовательных тренажеров и симуляторов в учебный процесс. В статье рассмотрен опыт применения цифровых образовательных технологий при реализации дисциплин страхового профиля и внедрения образовательных симуляторов.

Ключевые слова: страховое образование, профессиональное самоопределение, персонализация обучения, цифровые образовательные технологии, образовательные симуляторы, геймификация, онлайн-обучение.

Введение

Трендом современного профессионального образования является практико-ориентированность и закрепление теоретического лекционного материала с помощью решения практических задач в рамках семинарских занятий. Актуальным инструментом в подготовке кадров для страховой отрасли становятся образовательные симуляторы и тренажеры, благодаря которым, обучающиеся могут в безрисковой среде выполнять профессиональные задачи, видеть и анализировать свои ошибки и не допускать их в будущем.

Обучение с использованием симуляторов является прогрессивной формой обучения, основанной на геймификации. Образовательные симуляторы используют не только классические университеты, но и корпоративные университеты, финансовые организации для обучения и повышения квалификации своих сотрудников.

Основной целью исследования является оценка влияния применения образовательных симуляторов на вовлеченность обучающихся, повышение качества образования будущих страховщиков и освоение профессиональных компетенций с помощью геймификации [1].

Гипотеза

Гипотеза исследования заключается в том, что при использовании цифровых образовательных технологий, в том числе специально подготовленных образовательных симуляторов и тренажеров, в учебный процесс повышается вовлеченность студентов – страховщиков и улучшаются результаты обучения.

Обзор литературы

После пандемии пришло осознание того, что и при очном обучении цифровые сервисы и инструменты могут быть помощниками преподавателям при проведении занятий. Исследованием данной темы занимались: российские и зарубежные ученые, педагоги и практики. Так, например, Ваганова О.И., Гладков А.В., Коновалова Е.Ю. считают, что «Цифровые технологии являются неотъемлемой частью жизни общества, поэтому, отмечают ученые, они легко интегрируются в процесс обучения, поскольку студенты привыкли к использованию различных электронных средств в собственной жизни и это облегчает их работу с различными электронными инструментами и предоставляет возможность бо-

лее легкого восприятия информации и усвоения материалов» [2].

Университеты как за рубежом, так и в России имеют большой опыт применения симуляторов в рамках различных дисциплин. Первый симулятор в виде деловой игры появился еще в 1955 году – Rand Corporation [3]. В конце XX века образовательные симуляторы и тренажеры стали активно внедряться в программы обучения бизнес-школ и корпоративное обучение специалистов крупных компаний [4]. Российский исследователь А. Панкратенко в своих трудах отмечает важность проведения игр на бизнес-симуляторе, так как такой подход позволяет обучающимся сталкиваться с многообразием ситуаций, заложенных в симулятор, решать их, проигрывать разные роли и выбирать уровни сложности [5].

Вопросам применения симуляторов и тренажеров в обучении кадров для бизнеса, в том числе и страхового, посвящены работы таких ученых, как Jean-Claude Larreche [6], Mohamed Bakoush [7], Грызеновой Ю., Кирилловой Н. [8], Дудырева Ф., [9], Зайдель Т. [10] и др.

Цифровые образовательные технологии уже очевидным образом влияют на международную конкурентоспособность университетов [12], виртуальная образовательная среда стала неотъемлемой частью современной системы образования [13], что стало отчётливо видно в процессе пандемии CoVID-19 и связанного с ним карантина и самоизоляции, практиковавшихся в большинстве стран мира и естественным образом затронувших систему образования [14, 15].

Влияние дистанционных образовательных технологий и специально созданных симуляторов для студентов и преподавателей является интересной и актуальной задачей для педагогов и психологов, что отразилось в публикациях Лобовой [14], Штырно [15], Фроловой [16] и др. В период пандемии и сразу после проводятся исследования по развитию цифровых компетенций у преподавателей [17], что не является тривиальной задачей ввиду существенной разницы в первоначальной подготовке, что находит своё отражение в восприятии новых возможностей [18, 19], их принятии или лишь формальном использовании, это влияет на качество образования [20] и создаёт новые проблемы и риски [21] наряду с осознанием новых возможностей [22, 23, 24].

В ряде случаев уже отмечается влияние специфики предмета изучения, что должно учитываться в педагогической практике при создании соответствующих симуляторов. В последнее время в том числе опубликованы работы по тематике страхования, некоторых его видов и технологий [25–28].

В рассматриваемой научной литературе сформировано понимание важности и неизбежности использования новых технологий в педагогическом процессе, важность геймификации, использования технологий дистанционной работы, виртуальной и дополненной реальности. Отмечается важность учёта предметной специфики при фор-

мировании соответствующих технологий и симуляторов. Применительно к страховому делу исследования успешности применения симуляторов ранее не проводилось и в ряде случаев бытовало мнение, что специализированные стимуляторы либо тривиальны, либо не эффективны и полезнее использовать общеэкономические модели деятельности предприятия. А специфику страховой деятельности специальным образом отражать в новых симуляторах, предназначенных для обучения студентов – страховщиков, не является первоочередной задачей.

При этом влияние цифровых образовательных технологий на подготовку кадров для страховой отрасли в публикациях не отрицается, что позволило посчитать актуальной задачу подготовки и апробации специального симулятора страховой деятельности для подготовки студентов профиля бакалавриата «Управление финансовыми рисками и страхование» в Финансовом университете.

Материалы и методы

Методология настоящего эмпирического исследования основана на сборе и обработке информации о применении образовательных симуляторов в обучении в рамках специально проведённого конъюнктурного опроса. В качестве информационной базы исследования выступают научные работы ученых, посвященных тематике применения образовательных симуляторов при подготовке кадров как в российских, так и зарубежных вузах, а также мнение обучающихся об эффективности применения таких образовательных технологий в процессе обучения.

Для подтверждения или опровержения высказанной гипотезы исследования в 2021 году авторами проводилось исследование среди студентов профиля «Страхование» Финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации об использовании цифровых технологий и сервисов на занятиях и их отношения к ним [12]. Тогда в исследовании приняли участие студенты одной группы профиля бакалавриата (24 человека).

Для того, чтобы расширить круг респондентов в начале 2023 года было решено провести еще один опрос среди студентов, обучающихся на дисциплинах по страховому направлению, проводился входной опрос о применении цифровых образовательных технологий в 2021–2023 гг. (до февраля 2023 г.). Респондентами выступили обучающиеся 3 и 4 курсов бакалавриата Финансового университета, изучающие такие дисциплины, как «Страхование», «Цифровые технологии в страховании». Общее число респондентов составило 42 человека.

А в декабре 2023 года был проведен опрос не только среди студентов Финансового университета, но и нескольких вузов, которые также готовят кадры для экономики (Сибирский федеральный университет, Кыргызско-Российский Славянский университет имени Б.Н. Ельцина). Количество ре-

спондентов – 111 человек, обучающихся на экономических профилях.

Результаты исследования

После пандемии, вызванной Covid-19, существенно изменилось отношение преподавателей к применению цифровых образовательных технологий и появилось понимание, что воспринимать их нужно не как инструмент, который сможет в будущем заменить преподавателя, а рассматривать в роли помощника, позволяющего успешно организовать учебный процесс и сделать его более эффективным.

Рассмотрим исследование 2021 года. Изначально была поставлена задача – выявить предпочтения студентов по выполнению заданий в разрезе видов.

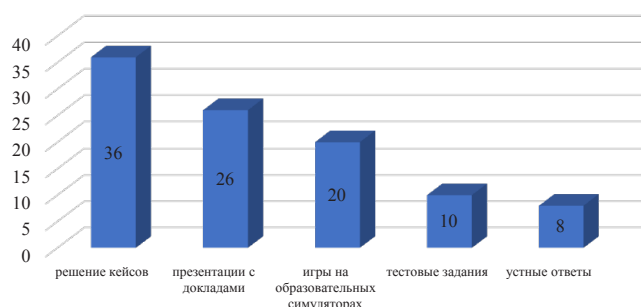


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Какие виды заданий Вы предпочитаете?» (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

Как видно из рисунка 1, 36% опрошенных обучающихся считают, что наиболее эффективным заданием на занятиях является решение кейсовых задач, 26% студентов до сих пор считают, что лучше всего – это доклады с подготовкой презентации. При этом, большинство обучающихся при устном интервьюировании говорят о том, что занятия с презентациями скучны, но готовить из гораздо легче, чем решать задачи и выполнять практико-ориентированные задания.

Стоит отметить, что до входного опроса ни один из студентов не работал на занятиях с образовательными симуляторами, но даже это не повлияло на полученные ответы: 20% респондентов считают, что симуляционные игры позволят студентам глубоко погрузиться в профессиональную деятельность. Меньше всего студенты хотели бы отвечать на тестовые задания или устно.

54% респондентов ответили, что на занятиях (несмотря на то, что они обучаются по очной форме), активно используют цифровые сервисы, 40% – иногда (1–2 раза в семестр), 6% ответили, что не используют совсем (рис. 2).

Ответы на вопросы, касающиеся использования цифровых образовательных технологий на занятиях (Яндекс.Формы (онлайн-опросы, онлайн-тестирование), Miro (построение интеллект-карт), свидетельствуют о том, что в 2021 году они применялись гораздо чаще (ответ более 70% респон-

дентов), однако этот показатель выше аналогичных показателей 2023 года. Это объясняется тем, что в 2022, 2023 годах обучающиеся не переходили на «вынужденное» дистанционное обучение, как это было в 2021 г. Соответственно, не было такой острой необходимости в частом использовании и большого спектра цифровых образовательных сервисов.

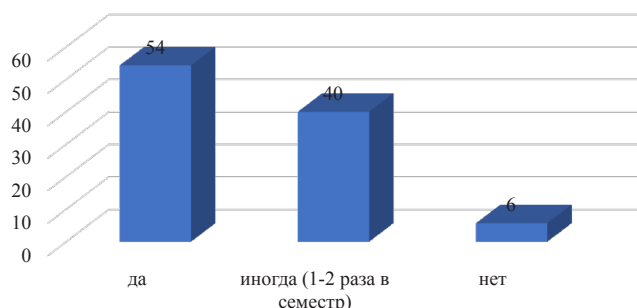


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Используете ли Вы цифровые сервисы на занятиях?» (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

Как и 2021, так и в 2023 году все обучающиеся, которым был задан вопрос: «Хотели ли бы Вы изучить новые цифровые технологии и инструменты в рамках занятий?», более 90% студентов ответили «Да». Это говорит о готовности студентов к изучению цифровых сервисов и их применению как в учебной, так и профессиональной деятельности в будущем.

В 2021 году самыми популярными среди цифровых сервисов среди студентов и преподавателей были (Google Form, MS Forms, Kahoot, MS Teams, Canva, облачный PowerPoint, Google презентации) [12, 13].

Понимая, что работа многих зарубежных цифровых сервисов была прекращена на территории Российской Федерации в связи введением санкций, при проведении исследования в 2023 году был задан вопрос о том, какие отечественные цифровые сервисы или инструменты, работающие без VPN, знают наши обучающиеся и пользуются ими.

74% респондентов знают и используют Яндекс.Формы, при этом Яндекс.360 – только 26%. Самым популярным и распространенным в использовании инструментом для построения интеллект-карт стал – Miro, для реализации проектов – Tilda, а для организации проектной деятельности – YouGile (рис. 3).

В открытых вопросах обучающиеся также отмечали, что используют сервисы Pipedrive, Notion, Canva, Jira, Trello, Canva. При этом, ни один из студентов не отметил, что на занятиях по профессиональным дисциплинам применялись образовательные симуляторы или тренажеры.

Исходя из данных и полученной обратной связи от студентов, можно сказать, что студенты готовы изучать и применять цифровые сервисы в учебном процессе, если сам преподаватель в этом заинтересован.

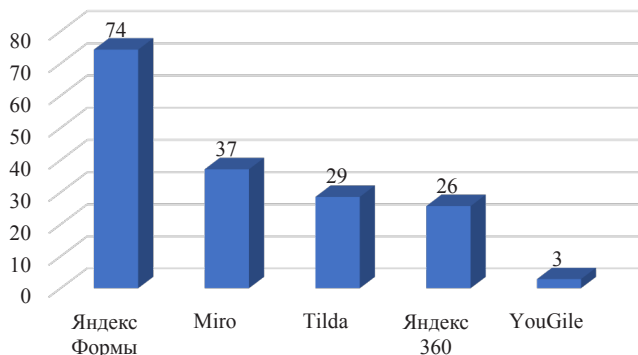


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «С какими цифровыми технологиями и сервисами Вы работали?» (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

Тема применения образовательных симуляторов и тренажеров является весьма актуальной, именно поэтому было проведено еще одно исследование в декабре 2023 года, благодаря которому было выявлено отношение студентов к применению таких технологий, влияние на их вовлеченность в обучение и в целом знания таких инструментов.

В опросе принимали участие 111 студентов из разных вузов, но обучающиеся на экономических направлениях (76,5% – студенты бакалавриата, 22,5% – студенты специалитета, 1% – магистранты).

Как видно из данных рисунка, 68,2% студентов Финансового университета знают о компьютерных симуляторах, т.к. они применяются на занятиях, в других вузах – процент составил 4,3. Это обусловлено тем, что Финансовый университет специализируется на выпуске финансистов и, конечно, разработанные симуляторы рассчитаны для использования на занятиях по экономическим дисциплинам, а те университеты, которые участвовали в опросе, делают упор на программы не только экономического профиля, имея симуляторы, но не по данному направлению.

Более чем 30% студентов знают о существовании таких образовательных технологий и 32,6% обучающихся не из Финансового университета ответили, что слышали о них, но не знают, как применять.

18,2% студентов Финансового университета и 15,2% других вузов, участвующих в опросе отметили, что симуляторы используются формально (о них говорят, могут показать, что есть, но фактического использования нет).

Более 67% обучающихся считают, что применение образовательных симуляторов благоприятно влияет на повышение вовлеченности студентов в обучение и погружение в решение профессиональных задач. Ответ «Скорее нет» дали 3% студентов (рис. 4).

Более 22,5% обучающихся Финансового университета считают, что при подготовке экономических кадров стоит использовать компьютерные симуляторы и тренажеры, при этом 27,3% студентов

других вузов, принимавших участие в исследовании, отметили, что такие технологии в приоритете при подготовке кадров для транспортной отрасли, в том числе авиационной (рис. 5).

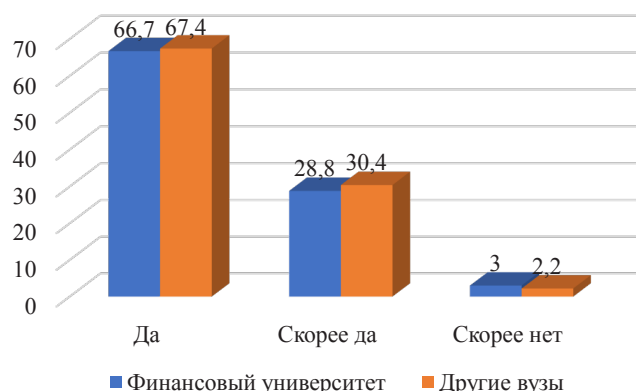


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли Вы, что компьютерные симуляторы и тренажеры помогут повысить вовлеченность обучающихся в учебный процесс и положительно повлиять на развитие профессиональных навыков?» (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

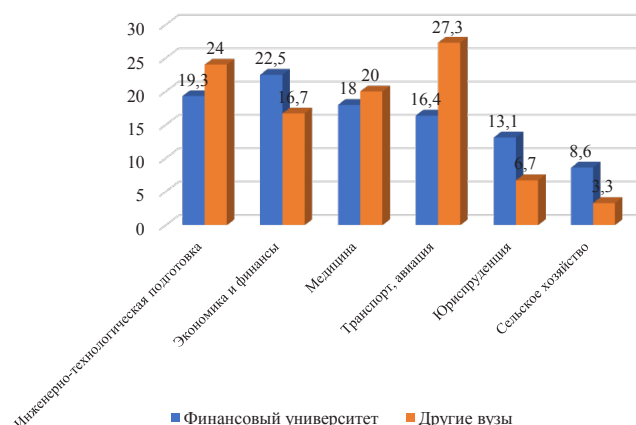


Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «При подготовке кадров для каких областей деятельности, на Ваш взгляд, нужно применять компьютерные симуляторы и тренажеры?» (можно выбрать до 3 ответов) (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

Рассмотрим опыт Финансового университета по применению образовательных симуляторов и тренажеров в учебном процессе. Так, первый симулятор «Управление корпорацией» появился в 2016 г. С того момента появилось еще 6 симуляторов и тренажеров. Одним из новых симуляторов является образовательный симулятор «Платформа профессиональных проб» (далее – Платформа). Платформа позволяет студентам в виртуальной среде построить карьеру в различных типах организаций, в том числе и в страховой компании.

Апробация данного симулятора состоялась в сентябре 2021 года в Финансовом университете. Его особенностью является то, что в нем представлены восемь организаций (коммерческий банк,

инвестиционный фонд, Министерство финансов и Казначейство, страховая компания, гостиница, технологический старт-ап, IT-компания, университет). В основу методологии проектирования «Платформы профессиональных проб» заложен метод геймификации – симулятор позволяет построить виртуальную профессиональную карьеру.

В рамках изучения дисциплин страховой направленности во втором семестре 2022/2023 и первом семестре 2023/2024 учебных лет студентам была предоставлена возможность построить свою карьеру в страховой организации. Время, отведенное для игры на симуляторе в одной локации (страховой компании) – две пары семинарских занятий в соответствии с рабочей программой дисциплины.

У каждого обучающегося есть возможность построить карьеру в роли страхового посредника, андеррайтера или управляющего страховым портфелем. В каждой организации есть три уровня должностей. Трудоустройство на любой из уровней предполагает прохождение собеседования в виде ответов на пять вопросов, которые позволяют оценить уровень знаний и личные характеристики игрока (цели, планы соискателя). Это сделано для того, чтобы максимально приближенно к жизни смоделировать ситуацию трудоустройства. Игрок отвечает на пять открытых вопросов и по результатам игроку будет предложена заработная плата, максимально отражающая ее реальный уровень на рынке труда в конкретной профессиональной области.

На каждом уровне деятельность оценивается на основании показателя KPI и оценки влияния результатов принятых решений на деятельность компании. Чем выше этот показатель, тем успешнее развивается компания.

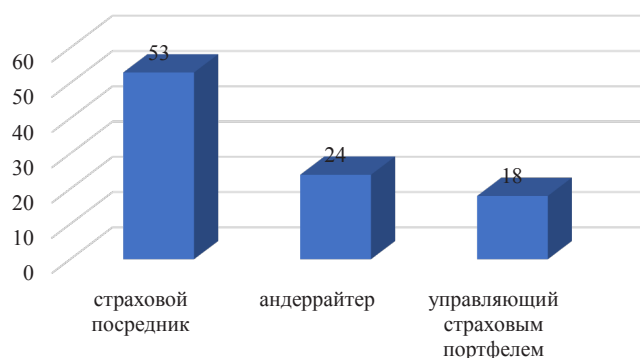


Рис. 6. Распределение ответов на вопрос: «Какая из трех должностей Вам понравилась больше всего?» (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

После игры на симуляторе студентам предлагается ответить на несколько вопросов Яндекс.Формы. Абсолютно все респонденты ответили, что им понравилось играть на симуляторе. 53% респондентов отметили, что больше всего им понравилось работать с клиентами и подбирать им страховые продукты. 24% привлекла должность андеррайтера, хотя большинство ответили, что долж-

ность очень серьезная и требует глубоких знаний в области страхования. Ответственность пугает обучающихся, поэтому только 13% хотели бы работать на должности управляющего страховым портфелем (рис. 6).

45% респондентов оценили задания игры на 10 баллов из 10, от 8 до 10 баллов – 85%, что свидетельствует об эффективности использования симуляторов на занятии и погружает в решение профессиональных задач (рис. 7).

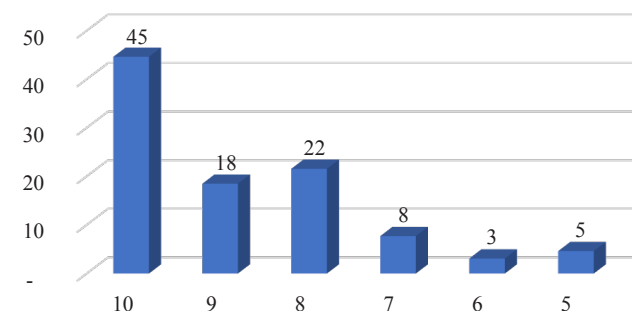


Рис. 7. Распределение ответов на вопрос: «Удалось ли погрузиться в решение профессиональных задач, благодаря игре на симуляторе?», (где 1 – не удалось, 10 – удалось) (%)

Источник: составлено авторами на основании проведенного исследования.

Обучающиеся высоко оценили роль применения Платформы профессиональных проб для погружения в профессиональную среду и решения практических задач.

Заключение

В целом, подводя итог, необходимо отметить, что студенты положительно оценивают применение цифровых образовательных технологий на занятиях, особенно таких, как образовательные симуляторы, отмечают повышение уровня вовлеченности в учебный процесс и желание выполнять задания, которые им дает преподаватель.

Как в 2021 году, так и 2023 студенты (более 80%) отмечают высокую степень влияния цифровых технологий и сервисов на вовлеченность студентов на занятиях (на 8, 9 и 10 баллов из 10). Это подтверждено и повышением среднего балла по текущей аттестации в среднем с 27 баллов до 34 и более высокими результатами на экзаменах, особенно если встречались вопросы, которые, например, затрагивали решение кейсов в игровой локации симулятора.

Образовательный симулятор «Платформа профессиональных проб» Финансового университета построен на 4 ключевых элементах: андеррайтинг, обзор эффективности, профессиональные советы по улучшению и работа с претензиями. Кейсы рассчитаны на 30–45 минут. Симулятор предусматривает возможность для обучающегося построить карьеру страхового агента, андеррайтера или управляющего страховым портфелем. Участники учатся думать стратегически, понимать и анализировать финансовую отчетность, работать с не-

стандартными рисками и коммуницировать с клиентами.

Подводя итог исследованию, стоит отметить, что образовательные симуляторы становятся неотъемлемым инструментом подготовки специалистов в области страхования. Эффективность внедрения таких разработок доказана тем, что, например, зарубежные страховщики все больше делают запрос на такие разработки для того, чтобы помочь отработать навыки работы с автострахованием, страхованием имущества или жизни. При этом, симуляторы могут включать различные направления деятельности страховой компании: продажа, маркетинг, андеррайтинг и финансы. При подготовке кадров для экономики и создания возможности погружения в профессиональную деятельность можно и нужно использовать подобные образовательные симуляторы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что гипотеза нашего исследования подтверждена – при использовании цифровых образовательных технологий, в том числе образовательных симуляторов и тренажеров в учебный процесс, возрастает вовлеченность студентов на занятиях и наблюдается повышение результатов обучения. Этот вывод вполне оправдался в отношении специально подготовленного симулятора страховой деятельности для студентов профиля бакалавриата «Управление финансовыми рисками и страхование» в Финансовом университете.

Литература

1. Филатова О.Н., Зиновьева С.А., Никитина О.Н. Геймификация образовательного процесса // Проблемы современного педагогического образования. 2022. № 77–2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/geymifikatsiya-obrazovatelno-go-protsess-a-1>.
2. Ваганова О.И., Гладков А.В., Коновалова Е.Ю., Воронина И.Р. Цифровые технологии в образовательном пространстве // БГЖ. 2020. № 2 (31). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-obrazovatelno-m-prostranstvo>.
3. Hernandez-Lara A.B., Serradell-Lopez E., Fito-Bertran A. Students' perception of the impact of competences on learning: An analysis with business simulations // Computers in Human Behavior. 2019. P. 311–319.
4. Farashahi M., Tajeddin M. Effectiveness of teaching methods in business education: A comparison study on the learning outcomes of lectures, case studies and simulations // The International Journal of Management Education. 2018. P. 131–142.
5. Панкратенко А.А. Бизнес-симуляция как метод развития персонала // Актуальные вопросы управления персоналом. 2019. С. 170–178.
6. Jean-Claude Larreche. On simulations in business education and research // Journal of Business Research. Volume 15, Issue 6. 1987, Pages 559–571. ISSN 0148-2963. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(87\)90039-7](https://doi.org/10.1016/0148-2963(87)90039-7).
7. Mohamed Bakoush. Evaluating the role of simulation-based experiential learning in improving satisfaction of finance students // The International Journal of Management Education. Volume 20, Issue 3. 2022. ISSN 1472-8117. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2022.100690>.
8. Кириллова Н.В., Цыганов А.А., Грызенкова Ю.В. Подготовка магистров по страховым специальностям в Российской Федерации // Перспективы науки и образования. 2019. Т. 39. № 3. С. 172–183. DOI: 10.32744/pse.2019.3.13
9. Дудырев Ф.Ф., Максименкова О.В. Симуляторы и тренажеры в профессиональном образовании: педагогические и технологические аспекты // Вопросы образования. 2020. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/simulyatory-i-trenazhery-v-professionalno-m-obrazovanii-pedagogicheskie-i-tehnologicheskie-aspekty> (дата обращения: 05.06.2023).
10. Черникова О., Хайцманн Н., Штадлер М., Хольцбергер Д., Зайдель Т. и Фишер Ф. (2020). Обучение на основе моделирования в высшем образовании: метаанализ. Обзор образовательных исследований, 90 (4), 499–541. <https://doi.org/10.3102/0034654320933544>
11. Грызенкова Ю.В., Злобин Е.В., Цыганов А.А. Генезис и перспективы развития высшего страхового образования в России // Высшее образование в России. 2022. Т. 31. № 12. С. 67–84. DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-12-67-84
12. Каменева Е.А., Можаяева Г.В., Селиванова М.А. Цифровые образовательные технологии в условиях повышения международной конкурентоспособности университетов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2020. № 3. С. 123–136. EDN: HZIXQL, DOI: 10.33983/2075-1826-2020-3-123-136
13. Вайндорф-Сысоева М.Е. Виртуальная образовательная среда как неотъемлемый компонент современной системы образования // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. 2012. № 14 (273). С. 86–91. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17737351>
14. Лобова С.В. Удаленный режим работы преподавателей российских вузов в условиях пандемии COVID-19: основания и восприятие // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров. 2020. № 7. С. 208–213. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44342188>
15. Штыхно Д.А., Константинова Л.В., Гагиев Н.Н. Переход вузов в дистанционный режим в период пандемии: проблемы и возможные риски // Открытое образование. 2020. № 5. С. 72–81. EDN: VRVYDD, DOI: 10.21686/1818-4243-2020-5-72-81
16. Фролова О.В. Разработка системы профессиональной поддержки учителей в условиях онлайн-обучения в школе // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2021.

№ 4 (44). С. 82–92. EDN: AQWJFT, DOI: 10.54509/22203036_2021_4_82

17. Татаринов К.А., Музыка С.М. Развитие цифровых компетенций у преподавателей и студентов // Балтийский гуманитарный журнал. 2020. № 4 (33). С. 171–174. EDN: IPVJQZ, DOI: 10.26140/bgj3-2020-0904-0043
18. Рогозин Д.М., Солодовникова О.Б., Ипатова А.А. Как преподаватели вузов воспринимают цифровую трансформацию высшего образования // Вопросы образования. – 2022. № 1. С. 271–300. EDN: KLQTLU, DOI: 10.17323/1814-9545-2022-1-271-300
19. Французская Е.О. Дистанционное обучение глазами преподавателей и студентов // Научно-педагогическое обозрение. Pedagogical Review. 2020. № 6 (34). С. 82–90. EDN: TLDXHR, DOI: 10.23951/2307-6127-2020-6-82-90
20. Ковалев В.В., Дятлов А.В., Лацвеева А.В. Качество высшего образования в России: когнитивные ресурсы онлайн-обучения // Наука. Культура. Общество. 2022. № 2. С. 57–69. EDN: GUCHUU, DOI: 10.19181/nko.2022.28.2.5
21. Пашков М.В., Пашкова В.М. Проблемы и риски цифровизации высшего образования // Высшее образование в России. 2022. № 3. С. 40–57. EDN: RUBCXA, DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-22-3-40-57
22. Хайруллина Э.Р. Анализ преимуществ и достоинств онлайн-образования в высшей школе // Казанский педагогический журнал. 2021. № 5 (148). С. 60–66. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47697259>
23. Кочеткова И.С., Терская Л.А. Опыт использования системы электронного обучения (Moodle) в общенаучных и специальных дисциплинах // АНИ: педагогика и психология. 2017. № 4 (21). С. 93–97. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32283568>
24. Новикова Е.С. Современные тенденции развития российского высшего образования в условиях цифровизации мировой экономики // Вестник университета. 2021. № 7. С. 67–73. DOI: <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2021-7-67-73>
25. Охрименко И.В. Исходя из практики: о необходимости совершенствования обучающих программ по агрострахованию// АПК: экономика, управление. 2023. № 5. С. 65–74. DOI 10.33305/235–65
26. Прокопьева Е.Л., Цыганов А.А. Особенности подготовки кадров для страховой отрасли на примере вузов Сибири // Перспективы науки и образования. 2022. № 5 (59). С. 692–708. 10.32744/pse.2022.5.41. DOI: 10.32744/pse.2022.5.41 EDN: KQVRO
27. Хамзин Р.А., Бровчак С.В., Салин В.Н. Об актуализации профессионального стандарта «Статистик»// Вопросы статистики. 2022. Т. 29. № 4. С. 114–118.
28. Цыганов А.А., Бровчак С.В., Горелова Ю.А., Крутова Л.С. Подготовка специалистов в об-

ласти инновационных финансовых технологий в России// Высшее образование в России. 2022. Т. 31. № 2. С. 82–93. <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2022-31-2-82-93>

THE IMPACT OF DIGITAL EDUCATIONAL TECHNOLOGIES TO TRAIN PERSONNEL FOR THE INSURANCE INDUSTRY

Brovchak S.V., Selivanova M.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The growth of competition among insurance professionals in the labor market is due to the large number of graduates in economic specialties. Despite the fact that there are practically no universities in Russia that train specialists specifically for the insurance industry (with the exception of the Financial University, where there is a profile “Financial Risk Management and insurance”), many offer a universal program “Finance and Credit”, partially including training in insurance disciplines, which, in turn, creates opportunities graduates can also work in insurance organizations, including.

But in the context of the digital transformation of the economy, there is an urgent need for personnel with a wide range of competencies and who can easily and quickly adapt to constantly changing conditions. In order to train such specialists, higher education institutions have to revise their training methods, using new digital educational technologies. Currently, many universities have an attitude towards solving practice-oriented tasks that are as close to reality as possible. At the Financial University under the Government of the Russian Federation, the Department of Insurance and Social Economics trains specialists for the insurance industry and solves this problem by using digital educational technologies, including through the introduction of educational simulators and simulators into the educational process. The article examines the experience of using digital educational technologies in the implementation of insurance disciplines and the introduction of educational simulators.

Keywords: insurance education, professional self-determination, personalization of training, digital educational technologies, educational simulators, gamification, online training.

References

1. Filatova O.N., Zinovieva S.A., Nikitina O.N. Gamification of the educational process // Problems of modern pedagogical education. 2022. No. 77–2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/geymifikatsiya-obrazovatel'nogo-protsessa-1>.
2. Vaganova O.I., Gladkov A.V., Konovalova E.Yu., Voronina I.R. Digital technologies in the educational space // BGZh. 2020. No. 2 (31). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovyye-tehnologii-v-obrazovatel'nom-prostranstve>
3. Hernandez-Lara A.B., Serradell-Lopez E., Fito-Bertran A. Students' perception of the impact of competences on learning: An analysis with business simulations // Computers in Human Behavior. 2019. P. 311–319.
4. Farashahi M., Tajeddin M. Effectiveness of teaching methods in business education: A comparison study on the learning outcomes of lectures, case studies and simulations // The International Journal of Management Education. 2018. P. 131–142.
5. Pankratenko A.A. Business simulation as a method of personnel development // Current issues in personnel management. 2019. pp. 170–178.
6. Jean-Claude Larreche. On simulations in business education and research // Journal of Business Research. Volume 15, Issue 6.1987, Pages 559–571. ISSN 0148-2963. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(87\)90039-7](https://doi.org/10.1016/0148-2963(87)90039-7).
7. Mohamed Bakoush. Evaluating the role of simulation-based experiential learning in improving satisfaction of finance students // The International Journal of Management Education. Volume 20, Issue 3. 2022. ISSN 1472-8117. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2022.100690>.
8. Kirillova N.V., Tsyganov A.A., Gryzenkova Yu.V. Training of masters in insurance specialties in the Russian Federation // Perspectives of science and education. 2019. T. 39. No. 3. pp. 172–183. DOI: 10.32744/pse.2019.3.13
9. Dudyrev F.F., Maksimenkova O.V. Simulators and simulators in vocational education: pedagogical and technological as-

pects // Issues of education. 2020. No. 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/simulyatory-i-trenazhery-v-professionalnom-obrazovanii-pedagogicheskie-i-tehnologicheskie-aspekty> (access date: 06/05/2023).

10. Chernikova, O., Heizmann, N., Stadler, M., Holzberger, D., Seidel, T., & Fischer, F. (2020). Simulation-based learning in higher education: A meta-analysis. *Review of Educational Research*, 90(4), 499–541. <https://doi.org/10.3102/0034654320933544>
11. Gryzenkova Yu.V., Zlobin E.V., Tsyganov A.A. Genesis and prospects for the development of higher insurance education in Russia // *Higher education in Russia*. 2022. T. 31. No. 12. P. 67–84. DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-12-67-84
12. Kameneva E.A., Mozhaeva G.V., Selivanova M.A. Digital educational technologies in the context of increasing the international competitiveness of universities // *Management and business administration*. 2020. No. 3. P. 123–136. EDN: HZIXQL, DOI: 10.33983/2075-1826-2020-3-123-136
13. Weindorf-Sysoeva M.E. Virtual educational environment as an integral component of the modern education system // *Bulletin of the South Ural State University. Series: Education. Pedagogical sciences*. 2012. No. 14 (273). pp. 86–91. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=17737351>
14. Lobova S.V. Remote work of teachers of Russian universities in the context of the COVID-19 pandemic: grounds and perception // *Economic development of the region: management, innovation, personnel training*. 2020. No. 7. pp. 208–213. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44342188>
15. Shtykhno D.A., Konstantinova L.V., Gagiev N.N. The transition of universities to remote mode during a pandemic: problems and possible risks // *Open Education*. 2020. No. 5. pp. 72–81. EDN: VRVYDD, DOI: 10.21686/1818-4243-2020-5-72-81
16. Frolova O.V. Development of a system of professional support for teachers in online learning at school // *Professional education in Russia and abroad*. 2021. No. 4 (44). pp. 82–92. EDN: AQWJFT, DOI: 10.54509/22203036_2021_4_82
17. Tatarinov K.A., Music S.M. Development of digital competencies among teachers and students // *Baltic Humanitarian Journal*. 2020. No. 4 (33). pp. 171–174. EDN: IPVJQZ, DOI: 10.26140/bg23-2020-0904-0043
18. Rogozin D.M., Solodovnikova O.B., Ipatova A.A. How university teachers perceive the digital transformation of higher education // *Issues of Education*. – 2022. No. 1. P. 271–300. EDN: KLQTLU, DOI: 10.17323/1814-9545-2022-1-271-300
19. French E.O. Distance learning through the eyes of teachers and students // *Scientific and Pedagogical Review. Pedagogical Review*. 2020. No. 6 (34). pp. 82–90. EDN: TLDXHR, DOI: 10.23951/2307-6127-2020-6-82-90
20. Kovalev V.V., Dyatlov A.V., Latsveeva A.V. Quality of higher education in Russia: cognitive resources of online learning // *Science. Culture. Society*. 2022. No. 2. P. 57–69. EDN: GUCHUU, DOI: 10.19181/nko.2022.28.2.5
21. Pashkov M.V., Pashkova V.M. Problems and risks of digitalization of higher education // *Higher education in Russia*. 2022. No. 3. pp. 40–57. EDN: RUBCXA, DOI: 10.31992/0869-3617-2022-31-22-3-40-57
22. Khairullina E.R. Analysis of the advantages and advantages of online education in higher education // *Kazan Pedagogical Journal*. 2021. no. 5 (148). pp. 60–66. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47697259>
23. Kochetkova I.S., Terskaya L.A. Experience of using the e-learning system (Moodle) in general scientific and special disciplines // *ANI: pedagogy and psychology*. 2017. No. 4 (21). pp. 93–97. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32283568>
24. Novikova E.S. Modern trends in the development of Russian higher education in the context of digitalization of the world economy // *Bulletin of the University*. 2021. No. 7. pp. 67–73. DOI: <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2021-7-67-73>
25. Okhrimenko I.V. Based on practice: the need to improve training programs for agricultural insurance // *Agroindustrial complex: economics, management*. 2023. No. 5. P. 65–74. DOI 10.33305/235–65
26. Prokopyeva E.L., Tsyganov A.A. Features of personnel training for the insurance industry using the example of universities in Siberia // *Perspectives of science and education*. 2022. No. 5 (59). pp. 692–708. 10.32744/pse.2022.5.41. DOI: 10.32744/pse.2022.5.41 EDN: KAVQRO
27. Khamzin R.A., Brovchak S.V., Salin V.N. On updating the professional standard “Statistician” // *Questions of Statistics*. 2022. T. 29. No. 4. pp. 114–118.
28. Tsyganov A.A., Brovchak S.V., Gorelova Yu.A., Krutova L.S. Training of specialists in the field of innovative financial technologies in Russia // *Higher education in Russia*. 2022. T. 31. No. 2. pp. 82–93. <https://doi.org/10.31992/0869-3617-2022-31-2-82-93>

Привлекательность паевых инвестиционных фондов как инструмента инвестирования и сбережения средств населения на российском финансовом рынке

Андрианова Людмила Николаевна,

к.э.н., доцент Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: LNAndrianova@fa.ru

Старцев Константин Сергеевич,

магистр Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье проводится аналитический обзор паевых инвестиционных фондов в прикладном контексте возможности инвестирования для розничных инвесторов в текущих условиях российского рынка коллективных инвестиций. Выделяются характерные особенности и привлекательность инвестирования в паевые инвестиционные фонды в зависимости от операционной структуры фонда – открытые, биржевые, интервальные и закрытые, а также его категории по составу активов – фонды финансовых инструментов, недвижимости, комбинированные. Приводятся статистические данные, характеризующие развитие паевых инвестиционных фондов как инструмента для розничного инвестора. Авторами учтены и акцентированы в аспекте инвестирования изменения, внесенные в законодательные и нормативные акты в отношении функционирования паевых инвестиционных фондов за последние три года, приводятся примеры фондов, внедривших новации, и соответствующие изменения, отразившиеся на отрасли в целом.

Ключевые слова: коллективные инвестиции, паевой инвестиционный фонд, инвестиционный пай, розничный инвестор.

На современном этапе, где розничные паевые инвестиционные фонды играют значимую роль в инвестиционной деятельности широкого круга населения, невозможно представить эффективное функционирование сферы коллективного инвестирования без инвестиционных фондов и доверительного управления в целом. Инвестиционные фонды могут включать в себя широкий спектр активов: акции, облигации, недвижимость, договоры РЕПО и другие, которые, в том числе, могут быть недоступны индивидуальным инвесторам на бирже. Одним из преимуществ паевых фондов является возможность передачи активов или средств в управление профессиональным финансовым специалистам, что обычно обеспечивает более эффективное управление и лучшие результаты, чем инвестирование отдельными инвесторами. Благодаря масштабу и объединенным ресурсам коллективные инвестиции также позволяют снизить транзакционные издержки и получить доступ к более качественной информации и исследованиям рынка для управляющих. Таким образом активное использование коллективных инвестиций становится значимым элементом стратегии инвестирования для многих инвесторов.

Паевые инвестиционные фонды представляют собой важный инструмент как для сбережения, так и для инвестирования средств с целью получения прибыли. В контексте сбережения, паевые фонды могут обеспечивать сохранение капитала на долгосрочной основе, предлагая профессиональное управление наименее рисковыми активами. Инвесторы могут вносить средства в фонды на регулярной основе, позволяя капиталу постепенно нарастать в течение длительного периода времени, что особенно актуально для тех, кто стремится к формированию финансового обеспечения для достижения долгосрочных финансовых целей. С другой стороны, паевые фонды также являются мощным инструментом для инвестирования средств с целью получения прибыли. Они предоставляют доступ к разнообразным активам и рынкам, что позволяет инвесторам диверсифицировать свои портфели и снижать инвестиционные риски. Благодаря масштабу операций, инвестиционные фонды могут обеспечивать более высокие потенциальные доходы по сравнению с индивидуальным вложением средств в отдельные активы или инструменты.

Некоторые фонды могут быть ориентированы на стабильный доход и сохранение капитала, в то время как другие могут предлагать более

агрессивные стратегии с целью максимизации доходности за счет большего риска, поэтому, целесообразно рассмотреть особенности функционирования различных типов паевых инвестиционных фондов, опираясь на регуляторные ограничения, их среднюю доходность, возможные комиссии и стратегии инвестирования.

Открытые и биржевые паевые инвестиционные фонды в системе фондов для розничных инвесторов

Прежде всего следует рассмотреть наиболее часто встречающийся тип паевых фондов на российском рынке для розничных инвесторов – открытый. По результатам первого квартала текущего года общее количество открытых фондов превысило 235 единиц [1]. Их особенность заключается в том, что инвесторы имеют возможность приобретать и погашать паи фонда непосредственно у управляющей компании по расчетной стоимости пая, которая рассчитывается ежедневно. Это означает, что инвесторы могут входить в фонд или выходить из него в любое время по текущей цене, что обеспечивает высокую ликвидность. Инвестиционная декларация открытого фонда утверждается управляющей компанией, а пайщики лишь присоединяются к ней.

Одним из недавних изменений в регулировании фондов является введение возможности выплаты дохода по паю, что было реализовано в феврале 2022 года [2, п. 5.2]. Например, если по какому-либо из активов фонд получил дивиденды или купон, управляющая компания фонда может выплатить их пайщикам в соотношении их владения. В ином случае, данные средства реинвестируются в фонд, повышая расчетную стоимость пая. Первый открытый фонд с такой возможностью – это ОПИФ «Сбалансированный с выплатой дохода» от управляющей компании «Альфа-Капитал», сформированный в мае 2022 года [3]. Всего на рынке доступно 18 открытых фондов с выплатой дохода, которые находятся под управлением ведущих управляющих компаний: «Альфа-Капитал», «Открытие», «Первая» (в прошлом – «Сбербанк Управление активами»), «Брокеркредитсервис», «ВИМ Инвестиции», «РСХБ» и других [4]. При этом, большая часть фондов была сформирована лишь в 2023 году и прошла листинг на бирже. По нашему мнению, фонды с выплатой дохода по паю являются наиболее привлекательными и приоритетными для инвестирования средств, так как это позволяет получать регулярные выплаты, которые пайщик может реинвестировать в иные финансовые инструменты или увеличить свою открытую позицию в фонде.

Для биржевых паевых инвестиционных фондов также была предусмотрена возможность выплаты дохода по паю с февраля 2022 года [5, п. 5.2], однако, среди 83 биржевых фондов, 15 из которых сформированы после начала действия нового указания, данная опция не была предусмотрена в их правилах доверительного управления. Мы предполагаем, что отсутствие таких фондов обусловлено

сложностями расчета, начисления выплат с привязкой к стоимости паев и определения реестра пайщиков, которые имеют право на выплаты. Стоит отметить, что на бирже существует две цены инвестиционных паев биржевых фондов – рыночная (зависящая от спроса и предложения в биржевом стакане) и индикативная (iNAV¹), которую публикует биржа на основании состава активов фонда.

Ликвидность биржевых фондов поддерживает маркет-мейкер, правила действия которого прописаны в нормативных актах и правилах доверительного управления [6, ст. 14.2]. Например, маркет-мейкер обязан в течение 394 минут каждый торговый день на Московской бирже исполнять обязанности по купле-продаже паев [7, с. 16]. Объем сделок устанавливается индивидуально в зависимости от правил доверительного управления – обычно от 10 до 50 млн рублей в день.

Ключевая особенность, которая применима к большинству биржевых фондов, – широкие границы отклонения цены пая объявляемой маркет-мейкером от расчетной цены. Например, в случае с БПИФ «Ликвидность» от управляющей компании «ВИМ Инвестиции» данная граница установлена на уровне 1% [7, с. 16]. При этом, данный фонд относится к категории фондов денежного рынка и ориентирован на РЕПО с центральным контрагентом. Среднегодовая доходность данного фонда – 13%, и, если маркет-мейкер не сможет исполнить свои обязанности, не успеет за движением рынка, или решит установить дальние границы покупки и продажи относительно расчетной стоимости – инвесторы могут упустить до 1% прибыли при незначительной среднегодовой доходности, что является неблагоприятным, но, по нашему мнению, маловероятным исходом.

Чаще всего формируются биржевые фонды, которые привязаны к индексу и повторяют его структуру. Это может быть индекс Московской биржи, государственных облигаций RGBI, или любой другой, в том числе иностранный. В правилах доверительного управления устанавливается максимальное отклонение от биржевого индекса, где существует допущение, схожее с предыдущим примером: «Максимальная величина отклонения прироста (в процентах) расчетной стоимости инвестиционного пая от прироста (в процентах) значения Индекса (далее – величина отклонения) составляет 10 (десять) процентных пунктов» [8, с. 4]. Несмотря на то, что величина отклонения считается нарастающим итогом за предыдущие 250 дней рабочих дней, отклонение в 10 процентных пунктов является достаточно большим и ощутимым для доходности пайщиков. Таким образом, доходность вложений в индексные фонды может сильно разниться от доходности индекса и целесообразно выбирать фонды, у которых предусмотрено наименьшее отклонение.

Следует отметить, что в соответствии с законодательством в фондах может устанавливаться «уполномоченное лицо», от которого пайщики

¹ Indicative Net Asset Value – расчетная стоимость пая.

вправе требовать покупки или продажи инвестиционных паев, помимо возможных вариантов совершить операцию на бирже или финансовой платформе. Чаще всего «уполномоченное лицо» – головная организация управляющей компании, например, в случае с биржевым фондом «Райффайзен – Фонд денежного рынка» уполномоченным лицом является АО «Райффайзенбанк» [9, с. 2].

Первый биржевой фонд в России появился в 2018 году. В зарубежной практике ему соответствует ETF (exchange-traded fund), который можно разделить на две большие категории – «факторные» и тематические фонды.

Первые стремятся учесть факторы риска или характеристики, которые могут влиять на доходность инвестиционного портфеля. Эти факторы могут включать в себя стоимость, размер компании, стабильность и т.п. Например – могут ориентироваться на низкое среднее квадратическое отклонение, объем капитализации и на этой основе собирать фонд похожих по показателям ценных бумаг, или на весь индекс в целом. Один из таких фондов – iShares Edge MSCI USA Value Factor ETF, который ориентирован на компании с наиболее низкой оценкой показателей «цена / балансовая стоимость» (P/B). Инвестор может определить перечень и пороговые значения различных фундаментальных показателей и найти подходящий для себя фонд, без опоры на отрасль, капитализацию и страну инвестиций.

Вторые – тематические – сосредотачиваются на определенной теме, тренде или отрасли, предоставляя инвесторам участвовать в росте конкретных секторов. Тематики фондов не ограничиваются и инвестиционные компании формируют новые фонды в зависимости от трендов в мире. Например, искусственный интеллект, блокчейн, электромобили и т.п. Также тематики могут быть социальными: устойчивое развитие, забота о здоровье, этические инвестиции и др. Преимущества таких фондов заключаются в доступе к узкоспециализированным рынкам или стартапам, которые могут быть сложны для инвестирования напрямую. Один из таких фондов в американской практике Global X Robotics & Artificial Intelligence ETF, который инвестирует в компании, специализирующиеся на робототехнике и искусственном интеллекте¹.

По сравнению с российской практикой зарубежный рынок более развит в части разбиения на тематики и факторы. Исходя из реестра паевых инвестиционных фондов Банка России [1] в настоящее время существует порядка 15 таких фондов – фонды, нацеленные на компании «малой и средней капитализации» под управлением УК «РСХБ УА», УК «ДОХОДЪ», УК «Первая», а также фонды рыночных финансовых инструментов развивающихся стран. Всего лишь один фонд можно классифици-

ровать как факторный – ЗПИФ «Фонд ВДО развивающихся российских компаний» под управлением ООО УК «Восток-Запад», так как он ориентирован на определенный порог по доходности облигаций и высокий риск дефолта эмитентов.

Конечно, управляющие компании могут позиционировать отдельные фонды как тематические или факторные, однако не указывают это в наименовании фонда. Чаще всего это раскрывается на интернет-страницах или приложении. Однако, рассматривая правила доверительного управления, мы в большинстве случаев не нашли данной информации, так как правила являются «типовыми» и в основном в них перечисляют все возможные активы для инвестирования, чтобы иметь возможность сменить объекты инвестирования в кризисные ситуации, уменьшая вероятность нарушения требований положений Банка России по структуре активов.

Особенности интервальных фондов для розничных инвесторов

Обращаясь к интервальным фондам, необходимо отметить, что они наименее распространены на рынке. Последний действующий фонд для неквалифицированных инвесторов был сформирован в июле 2023 года. Предшествовали ему 5 фондов, сформированных в период 2005–2019 годы – примерно раз в 3–4 года. При этом, на рынке появилось достаточно много интервальных фондов комбинированного типа для квалифицированных инвесторов, что вероятно связано с развитием фондов с выплатой дохода и санкционными ограничениями с целью скрыть владельцев активов и сами активы².

Особенность данных фондов заключается в ограничении на покупку и продажу паев в определенные промежутки времени, при этом количество паев неограниченно. Обычно интервал для покупки или продажи составляет две недели и проводится раз в квартал, полгода или год, но, если интервальный фонд торгуется на бирже, данные ограничения отсутствуют.

Интервальные фонды чаще инвестируют в менее ликвидные активы или проекты, имея достаточный запас времени до следующего доступного периода для проведения операций погашения или выдачи инвестиционных паев, что создает дополнительные возможности для управляющей компании. В противоположность интервальным фондам, управляющей компании открытого фонда необходимо инвестировать в высоколиквидные активы, чтобы обеспечить возможность погашать пай на ежедневной основе.

По нашему мнению, интервальные фонды не выглядят перспективными для сбережения капитала или инвестирования средств по ряду при-

¹ Штаб-квартира фонда находится в Нью-Йорке. Фонд с глобальным присутствием, охватывающим Европу, Азию и Латинскую Америку. Источник: Robotics & Artificial Intelligence ETF // Global X ETFs. – URL <https://www.globalxetfs.com/funds/botz/> (дата обращения: 09.07.2024).

² Комбинированные ПИФ могут иметь любые активы, за исключением наличных денежных средств. Источник: Указания Банка России от 05.09.2016 № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов», пункт 2.8.

чин: невозможность погасить или приобрести паи фонда в любой момент, малая ликвидность фондов и их ограниченное количество на рынке, доступных для неквалифицированных инвесторов.

Доступность закрытых фондов для розничных инвесторов

Закрытые фонды популярны среди розничных инвесторов из-за возможности инвестировать в объекты недвижимости. Они наиболее устойчивы к рыночным колебаниям и подходят для консервативных инвесторов, которые не готовы вкладывать средства в акции или облигации. Однако они не являются менее рискованными, так как управляющая компания должна эффективно подобрать объекты недвижимости для инвестирования, и, в случае неудачи, вложенные средства не смогут быть инвестированы в недвижимое имущество в короткие сроки. Например, фонд должен накопить достаточный объем денежных средств перед тем, как выкупить долю или приобрести объект недвижимости: если в стратегии управляющего фонда есть цель приобрести коммерческую недвижимость за 100 млн рублей, он будет удерживать поступающие вложения в разделе денежных средств и копить на приобретение объекта. Из этого следует, что при вложениях в закрытые фонды недвижимости инвестиции не сразу начинают работать «внутри» фонда, однако, пайщик все равно имеет определенную долю на все имущество фонда. В этой связи стоит учитывать рекомендуемый срок инвестирования средств, который указывает управляющая компания, так как неизвестно, когда новые притоки средств в фонд преобразуются в объект недвижимости.

Закрытые фонды недвижимости, по нашему мнению, эффективны на долгосрочном периоде и обладают достаточной доходностью. Особое внимание следует уделить тому, что на российском рынке фонды недвижимости являются лидерами по количеству фондов с возможностью выплаты дохода по паям – 82 фонда [4], что расширяет возможности для реинвестирования выплат в иные активы.

Большую часть розничного рынка занимают закрытые и открытые фонды как наиболее удобные и перспективные для управляющих компаний и розничных инвесторов (табл. 1).

Приобрести паи фонда закрытого типа можно при формировании фонда, при выпуске дополнительных паев, либо на бирже, если они там представлены. Ранее существовало ограничение на минимальную стоимость пая – 300 000 рублей. В 2022 году Банк России пересмотрел ограничение и снизил порог до 100 000 рублей [10, п. 1.5], а затем вообще снял ограничения на стоимость пая [11, п. 1.5], тем самым предоставил возможность инвестировать в закрытые фонды инвесторам с меньшим капиталом и более диверсифицировано. При этом, продать пай закрытого фонда можно в исключительных случаях: в случае принятия решения общим собранием пайщиков, отказа от предложения

сменить управляющую компанию или направление инвестиций, найти другого инвестора и продать паи ему, на бирже или при расформировании фонда.

Таблица 1. Количество паевых инвестиционных фондов различных типов для неквалифицированных инвесторов

Год	Тип паевого инвестиционного фонда				Итого
	биржевой	закрытый	интервальный	открытый	
1997–2010		81	6	118	205
2011		10	1	14	25
2012		17		3	20
2013		7		12	19
2014		10		5	15
2015		7		3	10
2016		13	1	5	19
2017		3		5	8
2018	1	5		2	8
2019	11	11	1	7	30
2020	17	17		6	40
2021	40	24		20	84
2022	6	8		18	32
2023	8	10	1	22	41
Итого	83	223	10	240	556

Источник: разработано авторами на основе данных Банка России [1].

В период высокой активности предложений о покупке паев Служба по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг и Департамент рынка ценных бумаг (в настоящее время – Департамент инвестиционных финансовых посредников) Банка России, совместно с саморегулируемой организацией «Национальная финансовая ассоциация» выработали рекомендации [12]. После апробации рекомендации закрепили в «Базовом стандарте защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих управляющих» [13].

В данных рекомендациях Банк России закрепляет положения об обязанности раскрытия информации перед потенциальными и действующими клиентами: характеристик финансового продукта, запрет навязывания продуктов, уведомления о расходах, связанных с покупкой инструментов, возможностей досрочного погашения (продажи) инструмента и прочих рисков, на что инвесторам целесообразно обращать внимание и сопоставлять со своей стратегией инвестирования. По нашему мнению, инвесторам следует обращать особое внимание на раздел вознаграждений, инвестиционную декларацию, а также на максимальные отклонения от базисного актива, которые чаще все-

го представлены в информационных документах и на интернет-страницах управляющих компаний или посредников. Также, базовый стандарт обязует управляющего предоставлять декларацию о рисках, в которых содержится информации о риске возможных убытков, конфликте интересов, риск приобретения иностранных ценных бумаг, о невозможности гарантии доходности, отсутствии страхования вложений. Данная декларация может предоставляться в письменной или электронной форме, в зависимости от способа приобретения услуг.

В заключение следует отметить категорию индексных паевых инвестиционных фондов и фонды денежного рынка, которые вкладывают средства в высоколиквидные краткосрочные инструменты, например, однодневные РЕПО. Такие фонды наиболее устойчивы к турбулентности на финансовом рынке и позволяют принять участие на денежном рынке минуя производные финансовые инструменты, однако, обладают средней доходностью и могут сильно отклоняться от базиса.

Фонды недвижимости для квалифицированных инвесторов чаще всего предназначены для институциональных инвесторов, которые передают в управление собственную недвижимость для получения дохода или сохранения прав на недвижимость. Однако, фонды для розничных инвесторов являются не менее перспективными, в составе которых в основном находятся небольшие помещения, сдающиеся в аренду магазинам или ресторанам, в особенности, по которым поступают регулярные выплаты дохода по паям.

Заключение

Завершая данное исследование важно отметить общую привлекательность паевого инвестиционного фонда как объекта для инвестирования средств в различные активы, в зависимости от предпочтений инвестора – от акций и облигаций до недвижимости, денежного рынка и производных финансовых инструментов. Инвестор может выбрать подходящий для него тип фонда по операционной структуре и примерный состав активов, в который он хотел бы вложить средства. Высокая степень диверсификации позволяет войти на финансовый рынок с минимальными средствами и меньшим риском, чем в отдельные акции. Но следует принимать во внимание риски некачественного управления активами со стороны управляющих компаний, высокую стоимость обслуживания: комиссии, надбавки, ежегодное вознаграждения УК и прочие расходы, а также различные особенности, которые указаны в правилах доверительного управления фондом, например, высокие границы отклонения цен от индекса и низкую границу объема сделок маркет-мейкера.

Литература

1. Реестр паевых инвестиционных фондов // Банк России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/>
2. Указание Банка России от 23.12.2021 № 6023-У «О требованиях к правилам доверительного управления открытым паевым инвестиционным фондом, инвестиционные паи которого не предназначены исключительно для квалифицированных инвесторов». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
3. ОПИФ «Сбалансированный с выплатой дохода» // ООО УК «Альфа-Капитал» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.alfacapital.ru/individual/pifs/opif_akcf (дата обращения: 06.07.2024).
4. Фонды с выплатой дохода по паям // InvestFunds [Электронный ресурс]. – URL: <https://investfunds.ru/?ysclid=lyekkt35g37263877> (дата обращения: 06.07.2024).
5. Указание Банка России от 23.12.2021 № 6024-У «О требованиях к правилам доверительного управления биржевым паевым инвестиционным фондом, инвестиционные паи которого не предназначены исключительно для квалифицированных инвесторов». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (последняя редакция). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Правила доверительного управления Биржевым паевым инвестиционным фондом рыночных финансовых инструментов «Ликвидность» // АО «ВИМ Инвестиции» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.wealthim.ru/> (дата обращения: 07.07.2024).
8. Правила доверительного управления Биржевым паевым инвестиционным фондом рыночных финансовых инструментов «Райффайзен – Индекс МосБиржи полной доходности 15» // ООО «Управляющая компания «Райффайзен Капитал» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.raiffeisen-capital.ru/> (дата обращения: 07.07.2024).
9. Правила доверительного управления Биржевым паевым инвестиционным фондом рыночных финансовых инструментов «Райффайзен – Фонд денежного рынка» // УК Райффайзен Капитал [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.raiffeisen-capital.ru/> (дата обращения: 08.07.2024).
10. Указание Банка России от 21.03.2022 № 6093-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 05.09.2016 № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Указание Банка России от 02.08.2023 № 6495-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 05.09.2016 № 4129-У «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

12. Информационное письмо Банка России от 28.11.2018 № ИН-01–59/69 «О продаже финансовых продуктов». Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
13. Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих управляющих // Банк России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/90002/32> (дата обращения: 09.07.2024).
14. Рынок ценных бумаг: учебник / коллектив авторов; под общей ред. Б.Б. Рубцова. Абалякина Т.В., Адамова К.Р., Андрианова Л.Н., Анненская Н.Е., Гусева И.А., Брюховецкая С.В., Макеев А.В., Рубцов Б.Б., Ковалева Н.А., Ребельский Н.М., Тропина Ж.Н., Чернышова М.В., Чигринская А.П. – Москва: КноРус, 2023. – 408 с.

THE ATTRACTIVENESS OF MUTUAL FUNDS AS A TOOL FOR INVESTING AND SAVING PUBLIC FUNDS IN THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

Andrianova L.N., Startsev K.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article provides an analytical review of mutual funds in the applied context of investment opportunities for retail investors in the current conditions of the Russian collective investment market. The characteristic features and attractiveness of investing in mutual funds are highlighted, depending on the type of fund – open, exchange-traded, interval and closed, as well as its categories by asset composition – funds of financial instruments, real estate, combined. Statistical data characterizing the development of mutual funds as a tool for the retail investor are presented. The authors legislative and regulatory acts regarding the functioning of mutual funds over the past three years, provide examples of funds that have introduced innovations and relevant changes that have affected the industry as a whole.

Keywords: collective investments, mutual fund, investment unit, retail investor.

References

1. Register of mutual investment funds // Bank of Russia [Electronic resource]. – URL: <https://www.cbr.ru/>
2. Directive of the Bank of Russia dated December 23, 2021 No. 6023-U “On the requirements for the rules of trust management of an open-ended mutual investment fund, the investment units of which are not intended exclusively for qualified investors.” Access from the ConsultantPlus legal reference system.
3. Open investment fund “Balanced with payment of income” // LLC Management Company “Alfa Capital” [Electronic resource]. – URL: https://www.alfacapital.ru/individual/pifs/opif_akcf (access date: 07/06/2024).
4. Funds with payment of income on shares // InvestFunds [Electronic resource]. – URL: <https://investfunds.ru/?ysclid=lyekkt-p35g37263877> (access date: 07/06/2024).
5. Directive of the Bank of Russia dated December 23, 2021 No. 6024-U “On the requirements for the rules of trust management of an exchange-traded mutual investment fund, the investment units of which are not intended exclusively for qualified investors.” Access from the ConsultantPlus legal reference system.
6. Federal Law of November 29, 2001 No. 156-FZ “On Investment Funds” (latest edition). Access from the ConsultantPlus legal reference system.
7. Rules for trust management of exchange-traded mutual investment funds of market financial instruments “Liquidity” // JSC “VIM Investments” [Electronic resource]. – URL: <https://www.wealthim.ru/> (access date: 07/07/2024).
8. Rules of trust management of the Exchange-traded mutual investment fund of market financial instruments “Raiffeisen – Moscow Exchange Total Return Index 15” // Raiffeisen Capital Management Company LLC [Electronic resource]. – URL: <https://www.raiffeisen-capital.ru/> (access date: 07/07/2024).
9. Rules of trust management of the exchange-traded mutual investment fund of market financial instruments “Raiffeisen – Money Market Fund” // Management Company Raiffeisen Capital [Electronic resource]. – URL: <https://www.raiffeisen-capital.ru/> (access date: 07/08/2024).
10. Directive of the Bank of Russia dated March 21, 2022 No. 6093-U “On introducing amendments to Bank of Russia Directive No. 4129-U dated September 5, 2016 “On the composition and structure of assets of joint-stock investment funds and assets of mutual investment funds.” Access from the ConsultantPlus legal reference system.
11. Directive of the Bank of Russia dated 08/02/2023 No. 6495-U “On introducing amendments to the Directive of the Bank of Russia dated 09/05/2016 No. 4129-U “On the composition and structure of assets of joint-stock investment funds and assets of mutual investment funds.” Access from the ConsultantPlus legal reference system.
12. Information letter of the Bank of Russia dated November 28, 2018 No. IN-01–59/69 “On the sale of financial products.” Access from the ConsultantPlus legal reference system.
13. Basic standard for the protection of the rights and interests of individuals and legal entities – recipients of financial services provided by members of self-regulatory organizations in the financial market, uniting managers // Bank of Russia [Electronic resource]. – URL: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/90002/32> (date of access: 07/09/2024).
14. Securities market: textbook / team of authors; under general editorship B.B. Rubtsova. Abalakina T.V., Adamova K.R., Andrianova L.N., Annenskaya N.E., Guseva I.A., Bryukhovetskaya S.V., Makeev A.V., Rubtsov B.B., Kovaleva N.A.A., Rebel'sky N.M., Tropina Zh.N., Chernyshova M.V., Chigrinskaya A.P. – Moscow: KnoRus, 2023. – 408 p.

Наличие сбережений для первоначального взноса при ипотечном кредитовании российских семей

Грызенькова Юлия Викторовна,

к.э.н., доцент, ведущий научный сотрудник Кафедры ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов рынка недвижимости Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: yvgryzenkova@fa.ru

Популярность ипотечного кредитования существенно выросла в России за последние 10–15 лет, став одним из наиболее доступных способов улучшения жилищных условий у жителей. Доступность ипотечного кредита в современной практике ограничивается величиной первоначального взноса и наличием или отсутствием программ субсидирования государством или застройщиками кредитных ставок. Последние несколько лет в целях снижения кредитных рисков Банком России повышаются требования к размерам первоначального взноса, что снижает активность потребителей на рынке ипотечного кредитования и снижает возможность получения ипотечного кредита для существенного числа российских семей. Цель исследования – выявить возможности по накоплению или наличию возможности получения средств на первоначальный взнос у работающих или имеющих постоянный доход жителей России, оценить динамику доступности ипотечного кредита с учетом повышения регуляторных требований к величине первоначального взноса.

В этих целях в 2023 году в рамках выполнения государственного задания в Финансовом университете состоялось репрезентативное всероссийское социологическое исследование, в ходе которого граждане оценивали наличие у них сбережений на первый взнос по ипотечному кредиту. На основе электронной анкеты было опрошено 1600 трудоспособных граждан по всей России.

На основе результатов исследования можно сформировать предложения по развитию государственных и отраслевых программ развития рынка жилья и ипотечного кредитования с учетом реальных возможностей граждан и их кредитоспособности.

Ключевые слова: недвижимость, жилье, аренда, ипотека, улучшение жилищных условий, доступность жилья, первоначальный взнос.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счёт бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Доступность жилья и ипотечного кредита

Доступность жилья для современного человека, проживающего в стране с развитой экономикой, во многом связана с доступностью получения ипотечного кредита, популярность такого способа улучшения жилищных условий в России значительно выросла в XXI веке, претерпев изменения от гипотетической и весьма дорогой возможности преимущественно для предпринимателей до реально доступного способа приобретения жилья для большинства населения [9].

Достигалось это в России с середины 2010-х и по начало 2020-х гг. в условиях снижения ключевой ставки и реализации государственных программ субсидирования кредитных ставок для семей с детьми, для определенных профессий и территорий (Дальний Восток, Арктический регион, сельская местность), для приобретения квартир в новостройках. На сегодня понимание ипотечного кредитования как реальной возможности приобретения жилья есть у существенного числа российских граждан, а государственная поддержка воспринимается как одно из важнейших проявлений социальной политики.

В настоящее время государственные и муниципальные жилищные программы реализуются в рамках национального проекта «Жилье и городская среда»¹, где возможность рынка ипотечного кредитования уделяется первостепенное внимание² как в рамках семейной и демографической политики, так в целом для обеспечения доступным и комфортным жильем российских граждан³. В рамках государственных программ предполагается постоянное повышение объема ипотечных жилищных кредитов (траншей), предоставленных физическим лицам за год и снижение среднего уровня процентной ставки по ипотечному кредиту. Во многом данные задачи выполнялись за счет государственных программ субсидирования кредитных ставок, в том числе программ льготной ипотеки на новостройки, которая планомерно завершилась к 01.07.2024 года⁴. В дальнейшем при реализации

¹ Национальный проект «Жилье и городская среда». – URL: <https://национальныепроекты.рф/projects/zhile-i-gorodskaya-sreda/zhile/> (дата обращения: 25.06.2024).

² См., например, государственная программа «Семейная ипотека». – URL: <https://национальныепроекты.рф/opportunities/poluchit-semeynyuyu-ipoteku/> (дата обращения: 25.06.2024).

³ Федеральный проект «Ипотека». – URL: https://www.minstroyrf.gov.ru/upload/iblock/ba0/krnbpkgd0r6dj8of1n51fkwwk9v0e-3ox/F1-FP_Ipoteka.pdf (дата обращения: 25.06.2024).

⁴ Что будет с рынком новостроек после 1 июля. Прогнозы застройщиков. – URL: <https://realty.rbc.ru/news/667d7e979a79475a23c62b61> (дата обращения: 25.06.2024).

программ государственной поддержки должна повыситься адресность предоставления субсидий и должно будет уделяться большее внимание конкурентной среде на рынке новостроек.

Повышению доступности жилья для российских граждан посвящено значительное количество научных статей, посвященных различным аспектам этой проблемы от строительства доступного жилья [3], создания соответствующего рынка [4, 7, 8] и повышения доступности ипотечного кредитования для определенных категорий граждан [13, 17], положительном или отрицательном влиянии ипотеки на доступность жилья [2].

Величина первоначального (первого) взноса является одним из ограничителей доступности ипотечного кредита, что вполне логично приводит к мысли о целесообразности поиска путей ее снижения, что сразу повысит возможности получения ипотечного кредита у многих граждан, а значит поможет им улучшить собственные жилищные условия. Это практика длительное время присутствовала в государственных программах¹, но при этом постоянно росли кредитные риски, повышалась вероятность дефолта заемщиков, которые часто не имели нужного уровня финансовой грамотности, не умели сберегать средства и, соответственно, необходимой самодисциплины для обслуживания ипотечного кредита. Среди существенных факторов риска при выдаче ипотечного кредита [11, 18] выделяется величина первоначального взноса, что стало учитываться в проводимой кредитной политике Банка России, несколько раз повышавшего требования к величине первого взноса².

При этом полнота информации и финансовая грамотность являются важными факторами успешного завершения выплат по ипотечному кредиту [6, 14], а требования к информированию потенциальных и реальных ипотечных заемщиков о реализуемых программах государственной поддержки

как получения ипотечного кредита, так и помощи заемщикам, попавшим в сложную жизненную ситуацию, являются важной частью проводимой государственной жилищной политики и служат снижению общего уровня кредитных рисков [12, 15, 16].

Доступность первоначального взноса при ипотечном кредитовании

С учётом популярности ипотеки как способа улучшения жилищных условий и наличия требований к заемщикам, вытекающим из оценки их кредитоспособности, важность наличия сбережений для формирования первоначального взноса не вызывает сомнений. Но всегда ли есть такие сбережения?

Летом 2023 года в рамках выполнения научно-исследовательской работы по государственному заданию Финансового университета в целях оценки доли трудоспособных граждан, имеющих возможности по уплате первоначального взноса в случае оформления ипотечного кредита, было проведено всероссийское репрезентативное социологическое исследование³. Аналогичные исследования по выявлению потребности в улучшении жилищных условий и способах реализации этой потребности [1, 5] показали, что уже сейчас осознают эту потребность 36,5% трудоспособных российских граждан, 15,3% допускают ее появление при формировании вполне реальных в жизни условий, при этом летом 2023 года, когда действовала программа льготной ипотеки на новостройки, приобретение жилья считали доступным при помощи кредита на обычных условиях или покупке за «свои» 44,9% трудоспособных граждан, еще 10,1% при условии государственной поддержки (льготный кредит, субсидия и др.).

В таблице 1 представлено распределение ответов работающих или имеющих постоянные доходы жителей России о наличии сбережений.

Таблица 1. Наличие сбережений на первоначальный взнос по ипотечному кредиту

Есть ли у Вас сбережения на первый взнос по ипотечному кредиту (примерно 20% от стоимости недвижимости в Вашем районе проживания)?	Россия		пол			
	человек	%	мужской		женский	
			человек	%	человек	%
да, есть сбережения	309	19,3	152	20,4	157	18,3
сбережений нет, буду продавать имеющееся жилье, если решу улучшить жилищные условия	366	22,9	169	22,7	197	23,0
сбережений нет	925	57,8	423	56,9	502	58,6

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Фининиверситета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп», 2023.

¹ Кабмин разработал возможность снижения первоначального взноса по льготным ипотекам до 15%. – URL: <https://tass.ru/nek-vizhimost/8555951> (дата обращения: 25.06.2024).

² См., например, Решение Совета директоров Банка России о надбавках к коэффициентам риска в отношении кредитных требований и требований по получению начисленных (накопленных) процентов по кредитам (займам), предоставленным на потребительские цели в иностранной валюте, и кредитам (займам), обеспеченным ипотекой. – URL: https://cbr.ru/rbr/dir_decisions/rsd_2023-12-22_35_02/ (дата обращения: 25.06.2024).

³ Опрошено 1600 граждан по всей России, удовлетворяющих критериям выборки (трудоспособный возраст, семейное положение, наличие работы или иного источника дохода). В ходе исследования уточнялись потребительские диспозиции в Центральном и Дальневосточном федеральных округах (ЦФО и ДФО). Исследование проводилось Департаментом страхования и экономики социальной сферы Фининиверситета и Исследовательским центром «БИТУБИ Групп».

В таблице 2 представлены данные с разбивкой по возрастам, максимум возможностей по накоплению первого взноса приходится на возраст 30–39 лет, что совпадает и с карьерным ростом, а также ростом доходов, которые после могут снижаться (рис. 1).

Значимых различий в ответах представителей различных по составу семей не наблюдается, но вполне закономерно прослеживается связь наличия сбережений и уровня дохода (31,1% у лиц с высокими доходами против 14,7% у низко обеспеченных, табл. 3).

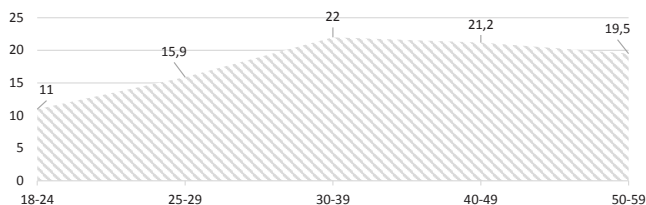


Рис. 1. Наличие сбережений для первоначального взноса по ипотеке в зависимости от возраста респондентов – работающих граждан России, % от числа принявших участие в исследовании

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финуниверситета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

Таблица 2. Наличие сбережений на первый взнос по ипотечному кредиту в зависимости от возраста

Есть ли у Вас сбережения на первый взнос по ипотечному кредиту (примерно 20% от стоимости недвижимости в Вашем районе проживания)?	Возраст									
	18-24		25-29		30-39		40-49		50-59	
	человек	%	человек	%	человек	%	человек	%	человек	%
да, есть сбережения	21	11,0	25	15,9	105	22,0	88	21,2	70	19,5
сбережений нет, буду продавать имеющееся жилье, если решу улучшить жилищные условия.	38	19,9	33	21,0	112	23,4	98	23,6	85	23,7
сбережений нет.	132	69,1	99	63,1	261	54,6	229	55,2	204	56,8

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финуниверситета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

Таблица 3. Вопрос наличия сбережений на первый взнос по ипотечному кредиту в зависимости от уровня дохода

Есть ли у Вас сбережения на первый взнос по ипотечному кредиту (примерно 20% от стоимости недвижимости в Вашем районе проживания)?	Уровень доходов					
	низкий		средний		высокий	
	человек	%	человек	%	человек	%
да, есть сбережения	60	14,7	211	19,7	38	31,1
сбережений нет, буду продавать имеющееся жилье, если решу улучшить жилищные условия	98	24,0	248	23,2	20	16,4
сбережений нет	250	61,3	611	57,1	64	52,5

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финуниверситета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

Жители Центра России чаще имеют средства на первый взнос (рис. 2).

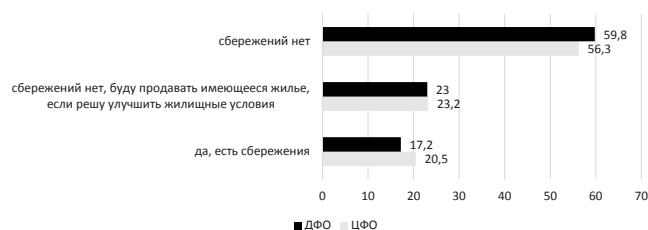


Рис. 2. Наличие сбережений для первоначального взноса по ипотеке в ЦФО и ДФО, % от числа принявших участие в исследовании

Источник: Департамент страхования и экономики социальной сферы Финуниверситета, Исследовательский центр «БИТУБИ Групп».

Выводы по исследованию

В целом по России получилось почти ровное распределение по наличию сбережений на первый взнос

по ипотечному кредиту. Стоит отметить, что примерно у 55–58% работающих в принципе нет таких сбережений. У остальной части сбережения либо есть, либо есть возможность получить необходимые деньги за счёт продажи имеющегося имущества. Также можно отметить, что у мужчин в большей степени есть сбережения, чем у женщин.

На Дальнем Востоке ситуация с наличием сбережений, которые можно использовать как первоначальный взнос, складывается хуже, чем в центральных регионах России.

Респонденты с высоким уровнем доходов показывают закономерно большие возможности сформировать первый взнос по ипотечному кредиту из собственных сбережений.

У молодых людей отмечается наименьшее число положительных ответов на вопрос о наличии сбережений на первый взнос. Респонденты среднего возраста имеют больше всего возможностей сформировать первый взнос и это должно учиты-

ваться при формировании приоритетов программ субсидирования арендных или ипотечных платежей.

В современных условиях требования к наличию и величине первоначального взноса повысились, что должно снизить и долю граждан, обладающих возможностями по уплате соответствующего взноса в случае потребности по получению ипотечного кредита. Развитие ситуации уже показало, что в этих условиях может развиваться предложение ипотечного кредита без первого взноса, траншевой ипотеки, когда субсидирование ипотечных ставок производится застройщиком, но в этих случаях существенно растут кредитные риски и снижается финансовая устойчивость банковской системы. Такая возможность практически купирована действиями Банка России, с упреждением ситуации существенно повысившего макропруденциальные требования по ипотечным кредитам в 2023–2024 гг.

Повышение доходов граждан, снижение себестоимости строительства при обеспечении конкуренции на рынке застройщиков жилой недвижимости являются стратегически правильными мерами, но на кратко- и среднесрочную перспективу необходимы иные решения. Например, альтернативой повышению первоначального взноса может стать использование механизма ипотечного страхования для частичного снижения кредитных рисков и соответствующего уменьшения первоначального взноса в соответствии с возможностями, предусмотренными в ст. 31. «Страхование заложенного имущества. Страхование ответственности заемщика и страхование финансового риска кредитора» Федерального закона от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». На сегодня реальным решением может стать создание и законодательное оформление специальных накопительных счетов, а главное – развитие рынка арендного жилья, где возможна реализация программ субсидирования государством или предприятиями, заинтересованными в квалифицированных работниках, всей или части арендной платы, которая может накапливаться на специальном счете и впоследствии использоваться как первоначальный взнос при получении ипотечного кредита и приобретении собственного жилья, что и является целью большинства россиян.

Литература

1. Астраханцева Е.Ю. и др. Потребительское поведение сельских жителей на рынке сельской жилой недвижимости // АПК: экономика, управление. 2023. № 4. С. 89–99.
2. Ахметов А., Морозов А., Синяков А. и др. Ипотека и доступность жилья. Март 2020. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/105729/analytic_note_20200312_dip.pdf (дата обращения: 25.06.2024).
3. Байкова Т.К. Развитие механизмов стимулирования создания доступного жилья // имуще-

ственные отношения в Российской Федерации. 2019. № 9 (216). С. 7–23.

4. Безруких О.А., Матвеева М.В. Формирование рынка доступного жилья: методические и практические аспекты в условиях пространственно-экономической трансформации региона // Жилищные стратегии. 2022. № 2. С. 131–146.
5. Грызенкова Ю.В., Семенюк А.Г., Цыганов А.А. Самооценка гражданами России доступности жилья и способов его приобретения в 2023 году // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2023. № 6. С. 119–136.
6. Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Связь между финансовой грамотностью и выбором ипотечного продукта // Финансовые рынки и банки. 2023. № 7. С. 29–34.
7. Жукова О.В. Развитие в России рынка социально доступного жилья // Вопросы региональной экономики. 2023. № 3 (56). С. 174–185.
8. Кириллова Н.В., Цыганов А.А., Аджиев И.В. и др. Развитие рынка доступного жилья. – Москва: Прометей, 2024. – 670 с.
9. Косарева Н.Б., Полиди Т.Д. Доступность жилья в России и за рубежом // Вопросы экономики. 2019. № 7. С. 29–51.
10. Кредитные отношения в современной экономике / О.И. Лаврушин, Р.К. Нурмухаметов, Ю.И. Меликов [и др.]. – Москва: КноРус, 2022. – 354 с.
11. Лаврушин О.И. Приоритеты развития кредита в современной экономике // Банковское дело, 2020. № 1. С. 55–59.
12. Мамута М.В., Цыганов А.А., Языков А.Д. Защита прав потребителей финансовых услуг в системе ипотечного кредитования // ЭКО. 2021. № 7 (565). С. 129–150.
13. Цыганов А.А. Современные меры по повышению доступности ипотечного кредита в России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. № 3. С. 285–289.
14. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Неполнота информации на рынке строящегося жилья // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2022. Т. 38. № 1. С. 113–129.
15. Цыганов А.А., Языков А.Д. Банковское регулирование ипотечного жилищного кредитования в системе защиты прав потребителей / Банковское дело. 2021. № 2. С. 57–63.
16. Цыганов А.А., Языков А.Д., Брызгалов А.Д. и др. Формирование финансовых механизмов поддержки ипотечных заемщиков. – Москва: Прометей, 2019. – 220 с.
17. Чернявский А.П., Пирогова Т.В. Ипотечное жилищное кредитование с господдержкой как инструмент развития рынка социального доступного жилья в 2022–2023 годах // Вопросы экономики и права. 2023. № 181. С. 15–21.
18. Языков А.Д. Существенные факторы риска при выдаче ипотечного кредита // Деньги и кредит. 2017. № 8. С. 40–44.

AVAILABILITY OF SAVINGS FOR A DOWN PAYMENT FOR MORTGAGE LENDING TO RUSSIAN FAMILIES¹

Gryzenkova Yu.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The popularity of mortgage lending has grown significantly in Russia over the past 10–15 years, becoming one of the most accessible ways to improve the living conditions of residents. The availability of a mortgage loan in modern practice is limited by the size of the down payment and the presence or absence of subsidy programs by the state or developers of loan rates. Over the past few years, in order to reduce credit risks, the Bank of Russia has been increasing the requirements for the size of the down payment, which reduces the activity of consumers in the mortgage lending market and reduces the possibility of obtaining a mortgage loan for a significant number of Russian families. The purpose of the study is to identify opportunities for accumulation or the possibility of obtaining funds for a down payment among working or permanent income residents of Russia, to assess the dynamics of the availability of a mortgage loan, taking into account the increase in regulatory requirements for the amount of the down payment.

For these purposes, in 2023, as part of a state assignment, a representative all-Russian sociological study was conducted at the Financial University, during which citizens assessed whether they had savings for the down payment on a mortgage loan. Based on an electronic questionnaire, 1,600 able-bodied citizens throughout Russia were surveyed.

Based on the results of the study, it is possible to formulate proposals for the development of government and industry programs for the development of the housing and mortgage lending market, taking into account the real capabilities of citizens and their credit-worthiness.

Keywords: real estate, housing, rent, mortgage, improvement of living conditions, housing affordability, down payment.

References

1. Astrakhsantseva E.Yu. and others. Consumer behavior of rural residents in the rural residential real estate market // AIC: economics, management. 2023. No. 4. pp. 89–99.
2. Akhmetov A., Morozov A., Sinyakov A. et al. Mortgage and housing affordability. March 2020. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/105729/analytic_note_20200312_dip.pdf (access date: 06/25/2024).
3. Baykova T.K. Development of mechanisms to stimulate the creation of affordable housing // Property relations in the Russian Federation. 2019. No. 9 (216). pp. 7–23.

4. Bezrukikh O.A., Matveeva M.V. Formation of the affordable housing market: methodological and practical aspects in the conditions of spatial and economic transformation of the region // Housing strategies. 2022. No. 2. pp. 131–146.
5. Gryzenkova Yu.V., Semenyuk A.G., Tsyganov A.A. Self-assessment by Russian citizens of the affordability of housing and methods of acquiring it in 2023 // STAGE: economic theory, analysis, practice. 2023. No. 6. pp. 119–136.
6. Gryzenkova Yu.V., Tsyganov A.A. The connection between financial literacy and the choice of a mortgage product // Financial markets and banks. 2023. No. 7. pp. 29–34.
7. Zhukova O.V. Development of the socially affordable housing market in Russia // Issues of regional economics. 2023. No. 3 (56). pp. 174–185.
8. Kirillova N.V., Tsyganov A.A., Adzhaev I.V. etc. Development of the affordable housing market. – Moscow: Prometheus, 2024. – 670 p.
9. Kosareva N.B., Polidi T.D. Affordability of housing in Russia and abroad // Questions of Economics. 2019. No. 7. pp. 29–51.
10. Credit relations in modern economics / O.I. Lavrushin, R.K. Nurmukhametov, Yu.I. Melikov [and others]. – Moscow: KnoRus, 2022. – 354 p.
11. Lavrushin O.I. Priorities for the development of credit in the modern economy // Banking, 2020. No. 1. P. 55–59.
12. Mamuta M.V., Tsyganov A.A., Yazykov A.D. Protection of the rights of consumers of financial services in the mortgage lending system // ECO. 2021. No. 7 (565). pp. 129–150.
13. Tsyganov A.A. Modern measures to increase the availability of mortgage loans in Russia // Scientific works of the Free Economic Society of Russia. 2020. No. 3. pp. 285–289.
14. Tsyganov A.A., Bryzgalov D.V. Incomplete information on the housing market under construction // Bulletin of St. Petersburg University. Economy. 2022. T. 38. No. 1. P. 113–129.
15. Tsyganov A.A., Yazykov A.D. Banking regulation of housing mortgage lending in the system of consumer rights protection // Banking. 2021. No. 2. P. 57–63.
16. Tsyganov A.A., Yazykov A.D., Bryzgalov A.D. etc. Formation of financial mechanisms to support mortgage borrowers. – Moscow: Prometheus, 2019. – 220 p.
17. Chernyavsky A.P., Pirogova T.V. Housing mortgage lending with state support as a tool for developing the social affordable housing market in 2022–2023 // Questions of Economics and Law. 2023. No. 181. pp. 15–21.
18. Yazykov A.D. Significant risk factors when issuing a mortgage loan // Money and Credit. 2017. No. 8. pp. 40–44.

¹ The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budget funds under the state assignment of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Влияние автострахования на экономическую безопасность национальной экономики

Булгаков Борис Денисович,

студент института экономики и управления, направления
38.03.01 «Экономика» – финансы и кредит, Северо-
Кавказский федеральный университет
E-mail: bulgakov.borya@bk.ru

Волостников Михаил Евгеньевич,

студент института экономики и управления, направления
38.03.01 «Экономика» – финансы и кредит, Северо-
Кавказский федеральный университет
E-mail: m.volostnikov238@gmail.com

Домарев Алексей Алексеевич,

студент института экономики и управления, направления
38.03.01 «Экономика» – финансы и кредит, Северо-
Кавказский федеральный университет
E-mail: Keller1500@mail.ru

В статье рассматривается важность автострахования, как инструмента экономической стабильности и защиты участников дорожного движения, анализ того, как автострахование способствует снижению финансовых рисков для водителей и пострадавших в ДТП, а также обеспечивает компенсацию убытков, возникающих в результате аварий. Актуальность выбранной темы статьи обуславливается современными экономическими условиями. Целью данной статьи является комплексный анализ роли автострахования в экономической системе страны и оценка его влияния на экономическую безопасность.

Задачи исследования:

- Изучить теоретические основы автострахования и его функции в экономике.
- Проанализировать текущее состояние рынка автострахования в России.
- Оценить влияние автострахования на экономическую стабильность и безопасность.

Предметом исследования выступают экономические отношения, складывающиеся в процессе осуществления автострахования, а также механизмы государственного регулирования этой сферы.

Ключевые слова: автострахование, КАСКО, ОСАГО, дорожно-транспортные происшествия, страховые продукты, транспортные средства, рынок страховых услуг.

Введение

В современном мире автомобиль стал неотъемлемой частью повседневной жизни большинства людей. Он обеспечивает мобильность и комфорт, но также несет в себе риски, связанные с возможностью дорожно-транспортных происшествий (ДТП).

Автострахование является ключевым инструментом минимизации финансовых потерь от ДТП как для отдельных граждан, так и для экономики в целом. Оно позволяет не только компенсировать ущерб пострадавшим, но и поддерживать экономическую стабильность, распределяя риски среди большого числа участников.

Экономическая роль автострахования не ограничивается лишь выплатами по страховым случаям [16]. Оно способствует созданию условий для устойчивого развития транспортного сектора, стимулирует инновации в области безопасности дорожного движения и влияет на законодательные инициативы в сфере регулирования автотранспорта [6].

Таким образом, автострахование выступает не просто как финансовая услуга, но и как значимый социально-экономический институт.

Теоретические основы автострахования и его функции в экономике

Автострахование – это система защиты финансовых интересов владельцев транспортных средств и третьих лиц от рисков, связанных с эксплуатацией автомобиля. Теоретические основы автострахования формируют структуру, которая позволяет владельцам транспортных средств защитить себя от финансовых потерь и обеспечить соответствие законодательным требованиям [15]. Основы автострахования включают несколько ключевых элементов:

- **Страховое покрытие:** определяет, какие риски и в каком объеме покрываются страховкой. Может включать в себя ущерб, причиненный автомобилем страхователя, а также убытки, причиненные третьим лицам.
- **Страховой случай:** событие, при наступлении которого страхователь имеет право на получение страховой выплаты. К таким событиям обычно относятся ДТП, угон, природные катастрофы и другие.
- **Страховая выплата:** сумма, выплачиваемая страховой компанией страхователю или третьим лицам в случае наступления страхового случая в соответствии с условиями полиса.

Основные функции автострахования в экономике [11]:

- Распределительная функция: автострахование распределяет убытки среди большого количества страхователей, тем самым снижая финансовую нагрузку на каждого отдельного участника.
 - Компенсационная функция: функция автострахования, заключающаяся в возмещении ущерба пострадавшим в ДТП.
 - Превентивная функция: автострахование стимулирует владельцев транспортных средств к соблюдению правил дорожного движения и принятию мер по предотвращению аварий.
- Эти функции показывают, что автострахование играет важную роль в экономической системе.

Анализ текущего состояния рынка автострахования в России, оценка влияния автострахования на экономическую стабильность

Переходя к практике, представим анализ текущего состояния рынка автострахования в России. Данный анализ позволяет выявить ключевые факторы, которые будут формировать будущее автострахования в России и его роль в поддержании экономической стабильности [10]. На рисунке 1 представлены доли рынка российского страхового сегмента.



Рис. 1. Доли рынка страховых групп в РФ, %

Источник: Составлено автором на основании [12, 13 и 14].

Открытые программы ОСАГО представляют собой стандартные полисы обязательного страхования, доступные для приобретения всеми владельцами транспортных средств. Эти программы обеспечивают финансовую защиту от ущерба, причинённого третьим лицам в результате дорожно-транспортных происшествий (ДТП). Страховые выплаты по таким полисам регулируются государством и имеют установленные лимиты.

Закрытые программы ОСАГО, в свою очередь, могут быть предложены страховыми компаниями как дополнительные услуги или специальные предложения для определённых категорий клиентов [9]. Например, это могут быть программы для корпоративных клиентов или для владельцев определённых типов транспортных средств. Условия таких программ, включая размеры страховых премий

и выплат, могут отличаться от стандартных и обычно оговариваются индивидуально между страховщиком и страхователем.

Обе программы направлены на обеспечение защиты от финансовых рисков, связанных с эксплуатацией транспортных средств, но отличаются доступностью, условиями и индивидуальными предложениями. Важно отметить, что закрытые программы не заменяют обязательное страхование, а дополняют его, предоставляя более широкий спектр покрытия или более высокие лимиты выплат [8].

Благодаря переходу с открытых программ ОСАГО на закрытые, когда автомобиль страхуется под конкретного водителя, можно сэкономить денежные средства на страховании. Переход с открытых программ ОСАГО на закрытые может предложить ряд преимуществ:

- Индивидуальный подход: закрытые программы позволяют разрабатывать страховые продукты, более точно соответствующие специфике и потребностям конкретного автомобиля [10].
- Гибкость условий: возможность адаптации условий страхования под риски, включая выбор дополнительных покрытий.
- Контроль затрат: закрытые программы могут предоставлять более выгодные тарифы за счет снижения страховых выплат и управления рисками.
- Управление рисками: возможность более тесного взаимодействия со страховой компанией для проведения анализа и минимизации рисков.
- Эксклюзивное обслуживание: получение более качественного и быстрого сервиса.

Таким образом, закрытые программы ОСАГО могут способствовать более эффективному управлению страховыми аспектами, оптимизации затрат и повышению уровня защиты автомобиля [10].

Недостатки данной схемы:

- Производится больше операций по работе со страховыми компаниями.

Программы покрытия КАСКО предлагают страхование от ущерба или утраты транспортного средства в результате различных событий [7]. Вот основные виды покрытия, которые могут включать программы КАСКО:

1) Полное КАСКО: обеспечивает наиболее широкий спектр защиты, включая страхование от угона, ДТП, стихийных бедствий, вандализма и других рисков.

2) Частичное КАСКО: может покрывать только определённые виды рисков, например, только угон или только ущерб от ДТП.

3) С франшизой: страхователь самостоятельно оплачивает часть ущерба до установленной суммы (франшизы), а страховая компания покрывает ущерб сверх этой суммы [6].

4) Без франшизы: страховая компания покрывает весь ущерб без участия страхователя.

На рисунках 2 и 3 представлена динамика показателей по ОСАГО и КАСКО за 2022–2023 гг.



Рис. 2. Динамика показателей ОСАГО (в млрд руб.)

Источник: [12].

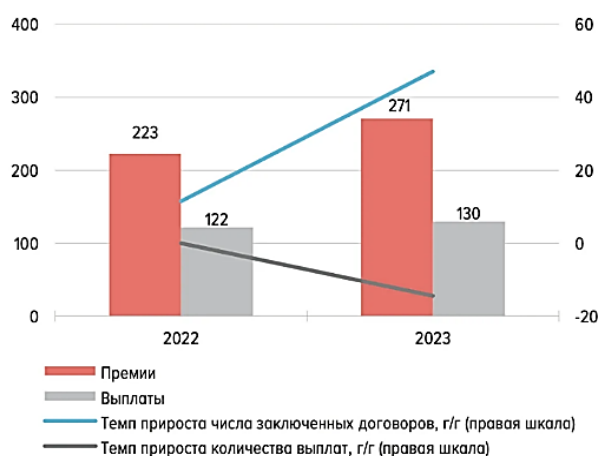


Рис. 3. Динамика показателей КАСКО (в млрд руб.)

Источник: [12].

Рассмотрим ОСАГО: средний размер стоимости ОСАГО в 2023 году составил 7,9 тыс. рублей, что примерно на 1 тыс. рублей больше, чем в 2022 году. Количество договоров ОСАГО увеличилось на 3%. Общая сумма страхового возмещения за 2023 год составила 161,6 млрд рублей, это на 1,1% больше аналогичного показателя в 2022 году. Размер среднегодовой выплаты увеличился на 12,8% – до 78,9 тыс. рублей.

Рассмотрим КАСКО: сумма страховых взносов по КАСКО в 2023 году достигла 270,6 млрд рублей, что на 21,4% больше, чем в 2022 году. Драйвером стало увеличение спроса на автокаско среди физлиц более чем на треть. При этом, среднегодовая сумма страховой премии снизилась на 17,4%, до 30,4 тыс. рублей, что обусловлено популярностью недорогих коробочных программ КАСКО, более аккуратным вождением, улучшением антикризисных мер страховых компаний или повышением качества автомобилей. Общий объем возмещения увеличился на 6,5%.

На рисунке 4 представлены средние страховые премии и выплаты по автострахованию за 2022–2023 гг.

Рассмотрим ОСАГО: увеличение средней страховой премии с 7 тысяч рублей в 2022 году до 8 ты-

сяч рублей в 2023 году, что в процентах составляет +14,29%. Средняя выплата: заметно увеличение роста с 70 тысяч рублей в 2022 году до 79 тысяч рублей в 2023 году, что в процентах составляет +12,86%.

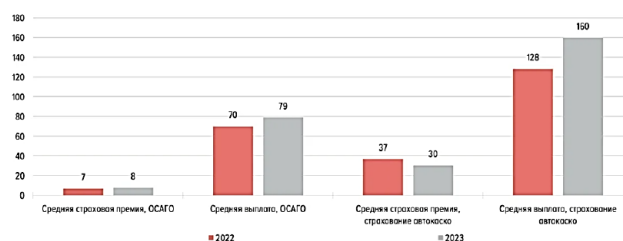


Рис. 4. Средние страховые премии и выплаты по автострахованию (в тыс. руб.)

Источник: [12].

Рассмотрим КАСКО: снижение средней страховой премии с 37 тысяч рублей в 2022 году до 30 тысяч рублей в 2023 году, что в процентах составляет –18,92%. Средняя выплата: заметно увеличение роста с 128 тысяч рублей в 2022 году до 160 тысяч рублей в 2023 году, что в процентах составляет +25%.

Итак, мы видим, что средняя страховая премия по ОСАГО выросла на 14,29%, а средняя выплата увеличилась на 12,86%. В то же время средняя страховая премия по КАСКО снизилась на 18,92%, но средняя выплата возросла на 25%. Эти изменения могут отражать различные факторы, включая изменение рисков, которые страховые компании готовы принять, а также общие тенденции в страховом секторе и экономике.

В результате усиления спроса на страхование автокаско, увеличился уровень проникновения этого вида страхования. По итогам 2023 года у каждого шестого автовладельца, чья ответственность была застрахована по ОСАГО, автомобиль был застрахован так же и по КАСКО. Годом ранее соотношение добровольного полиса к обязательному было 1:8. Объем выплат по автокаско в 2023 году вырос на 6,5%, за счет повышения стоимости ремонта на фоне подорожания автозапчастей и укрупнения размера выплат в связи с распространением франшиз, по которым страхователь самостоятельно оплачивает небольшие убытки. При этом увеличение доли договоров страхования с ограниченным набором рисков и франшизами способствовало снижению числа страховых случаев, по которым производилось урегулирование убытков. По итогам 2023 года результат от страхования в обоих сегментах автострахования оставался положительным.

Прогноз темпов прироста страхового рынка и отдельных его сегментов продемонстрирован в таблице 1. Как видно из таблицы, прирост по автострахованию в 2024 году предварительно составит 10–16 млн рублей.

На рисунках 5 и 6 представлен прогноз динамики по страхованию ОСАГО и КАСКО с 2018 по 2024 гг.

Таблица 1. Прогноз темпов прироста страхового рынка

Сегмент	2022 г.	2023 г. (оценка)		2024 г. (прогноз)	
	Млн руб.	Млн руб.	Прирост, 2023 г./2022 г., %	Млн руб.	Прирост, 2024 г./2023 г., %
Страховые премии (взносы), всего	1 816 748	2 095 000	15–16	2 160 000	2–5
Страхование жизни	511 299	680 000	30–35	714 000	5–7
Страхование от несчастных случаев и болезней	207 182	210 000	0–5	180 000	-10–15
ДМС	213 702	235 000	8–10	255 000	7–9
Страхование автокаско	222 845	240 000	6–8	250 000	3–5
Страхование имущества юридических лиц	128 642	140 000	7–9	147 000	5–7
Страхование имущества граждан	84 252	96 000	10–15	99 000	3–5
ОСАГО	273 103	314 000	12–15	330 000	5–7
Прочие виды	175 722	180 000	2–5	185 000	0–3

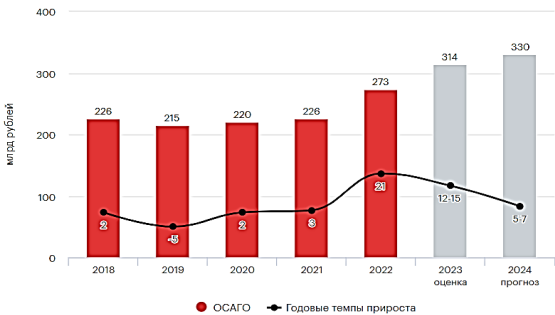


Рис. 5. Прогноз динамики ОСАГО

Источник: [13].

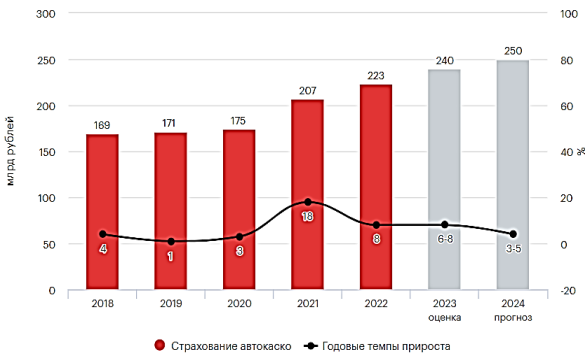


Рис. 6. Прогноз динамики КАСКО

Источник: [13].

Таким образом годовые темпы прироста по страхованию автомобиля посредством ОСАГО предварительно составят 330 млрд рублей, а по КАСКО 250 млрд. рублей.

По мнению экспертов, страховой рынок в 2024–2025 гг. ожидает охлаждение, темпы его прироста снизятся до 2–5% [4]. Невысокая положительная динамика будет наблюдаться во всех крупнейших сегментах страхового рынка, за исключением страхования от НС и болезней. Основное влияние

на страховой рынок будут оказывать высокая инфляция и увеличение ключевой ставки, приведшие к росту ставок по кредитам и депозитам. Кроме этого, изменения программ льготного кредитования, волатильность курса рубля и высокая стоимость автомобилей будут способствовать более сдержанному потреблению, что снизит необходимость в страховании. По итогам 2024 года ОСАГО может вырасти на 5–7%, страхование автокаско – на 3–5%. Волатильность курса рубля приводит к росту стоимости автомобилей и запчастей, это будет способствовать удорожанию страховых полисов в автостраховании [16].

Возможные новшества в автостраховании, которые могут быть введены в 2025 году, могут включать следующие направления:

- 1) Цифровизация и автоматизация процессов:
- Использование искусственного интеллекта для автоматизации оценки ущерба и быстрого урегулирования страховых случаев.
 - Блокчейн-технологии для создания надежной и прозрачной системы учета страховых полисов и выплат.
- 2) Регулирование и безопасность:
- Стандарты кибербезопасности: введение требований к кибербезопасности для защиты данных клиентов и предотвращения мошенничества.
 - Адаптация к изменениям законодательства: быстрая адаптация к новым законодательным инициативам, касающимся автострахования.

Подходя к заключению стоит отметить, что автострахование играет ключевую роль в экономике, выполняя несколько важных функций, такие как: финансовая защита (обеспечивает защиту финансов владельцев транспортных средств от непредвиденных расходов, связанных с авариями и убытками, тем самым поддерживая их экономическое благополучие) и стимулирование экономической активности (способствует уверенности владельцев

автомобилей в использовании своих транспортных средств, что важно для поддержания и развития экономической активности) [6].

Таким образом, автострахование не только защищает отдельных индивидов и предприятия от финансовых потерь, но и способствует общей экономической устойчивости и развитию [11].

Заключение

В результате проведённого анализа автострахования в России, было выявлено, что наблюдается стабильный рост темпов прироста ОСАГО с 2018 по 2024 год. После небольшого снижения в 2019 году (215 млрд руб.) темпы прироста возобновили рост, достигнув пика в 2024 году (330 млрд руб.). Темпы прироста КАСКО также показывают устойчивый рост за анализируемый период. Особенно заметен скачок с 2020 по 2021 год, когда темп прироста увеличился с 175 до 207 млрд руб. Темпы прироста ОСАГО превышают темпы прироста КАСКО на протяжении всего периода, что может указывать на более высокую популярность и доступность ОСАГО по сравнению с КАСКО. Устойчивый рост темпов прироста может быть связан с рядом экономических факторов, включая увеличение числа автомобилей, рост доходов населения, а также улучшение условий и доступности страховых продуктов. Положительная динамика темпов прироста ОСАГО и КАСКО способствует укреплению страхового рынка и может стимулировать внедрение новых продуктов и услуг. В целом, данные показывают, что автострахование в России находится в фазе роста, что положительно сказывается на экономике страны и предоставляет дополнительные возможности для развития страхового сектора.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Информационно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения 23.06.2024)
2. Определение Конституционного Суда РФ от 30 сентября 2010 № 1260-О-О [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1697723/> (дата обращения 10.06.2024)
3. Постановление Верховного Суда РФ от 21 января 2014 г. № 12- АД13–3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70481852/> (дата обращения 23.06.2024)
4. Аганбегян, А.Г. Финансы, бюджет и банки в новой России / А.Г. Аганбегян. – Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 400 с.
5. Архипов А.П. Финансовый менеджмент страховых организаций. – М.: Юрайт. 2023. 362 с.
6. Бочкарева, Н.А. Страхование право [Электронный ресурс]: учебник / Н.А. Бочкарева. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа. 2019. 256 с.

7. Еремеева, Н.В. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум для вузов / Н.В. Еремеева. – 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2023. 242 с.
8. Ермасов С.В. Страхование: Учебник для бакалавров / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 791 с.
9. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебное пособие для вузов / И.М. Лифиц. – 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт. 2023. 408 с.
10. Страхование: Учебник для бакалавров. Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 481 с.
11. Официальный сайт «ПАО СК «Росгосстрах» // Режим доступа: <https://www.rgs.ru> (дата обращения: 23.06. 2024)
12. Официальный сайт Банка России // Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 23.06. 2024)
13. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперта РА» // Режим доступа: <https://raexpert.ru/> (дата обращения: 23.06. 2024)
14. Официальный сайт национальных кредитных рейтингов // Режим доступа: <https://ratings.ru/> (дата обращения: 23.06. 2024)
15. Устав РСА (Российского союза автостраховщиков) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autoins.ru/ob-rsa/ustav-rsa/> (дата обращения 01.06.2024)
16. Энциклопедия судебной практики. Страхование. Обязательное страхование (Ст. 935 ГК). 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/57591763/> (дата обращения: 23.06. 2024)

THE IMPACT OF CAR INSURANCE ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

Bulgakov B.D., Volostnikov M.E., Domarev A.A.
North Caucasus Federal University

The article examines the importance of car insurance as an instrument of economic stability and protection of road users, analyzes how car insurance helps reduce financial risks for drivers and victims of accidents, as well as provides compensation for losses resulting from accidents. The relevance of the chosen topic of the article is determined by modern economic conditions. The purpose of this article is a comprehensive analysis of the role of auto insurance in the economic system of the country and an assessment of its impact on economic security.

Research objectives:

- To study the theoretical foundations of car insurance and its functions in the economy.
- Analyze the current state of the car insurance market in Russia.
- To assess the impact of car insurance on economic stability and safety.

The subject of the study is the economic relations that develop in the process of car insurance, as well as the mechanisms of state regulation of this area.

Keywords: auto insurance, CASCO, CTP, traffic accidents, insurance products, vehicles, insurance services market.

References

1. The Civil Code of the Russian Federation [Electronic resource] // Information and legal system "Consultant Plus". – Access mode:

- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (accessed 06/23/2024)
2. Ruling of the Constitutional Court of the Russian Federation No. 1260-O-O dated September 30, 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1697723/> / (accessed 06/10/2024)
 3. Resolution of the Supreme Court of the Russian Federation dated January 21, 2014 No. 12- AD13–3 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70481852/> / (accessed 06/23/2024)
 4. Aganbegyan, A.G. Finance, budget and banks in new Russia / A.G. Aganbegyan. – Moscow: Publishing house “Delo” RAN-HiGS, 2019. – 400 p
 5. Arkhipov A.P. Financial management of insurance organizations. – M.: Yurayt. 2023. 362 p.
 6. Bochkareva, N.A. Insurance law [Electronic resource]: textbook / N.A. Bochkareva. – The electron. text data. Saratov: Al Pi Er Media. 2019. 256 p.
 7. Eremeeva, N.V. Competitiveness of goods and services: textbook and workshop for universities / N.V. Eremeeva. – 2nd ed., ispr. and add. M.: Yurayt, 2023. 242 p.
 8. Ermasov S.V. Insurance: Textbook for bachelors / S.V. Ermasov, N.B. Ermasova. – 5th ed., reprint. and additional – M.: Yurait, 2019. – 791 p.
 9. Lifits, I.M. Competitiveness of goods and services: a textbook for universities / I.M. Lifits. – 5th ed., reprint. and additional M.: Yurait. 2023. 408 p.
 10. Insurance: A textbook for bachelors. Edited by L.A. Orlanyuk-Malitskaya, S.Y. Yanova. – 4th ed., reprint. and additional – M.: Yurait, 2020. – 481 p.
 11. The official website of PJSC IC Rosgosstrakh // Access mode: <https://www.rgs.ru> (date of application: 06/23/2024)
 12. Official website of the Bank of Russia // Access mode: <https://cbr.ru/> / (date of application: 06/23/2024)
 13. The official website of the Expert RA rating agency // Access mode: <https://raexpert.ru> (date of application: 06/23/2024)
 14. Official website of national credit ratings // Access mode: <https://ratings.ru/> (accessed: 06/23/2024)
 15. The Charter of the RSA (Russian Union of Motor Insurers) [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.autoins.ru/ob-rsa/ustav-rsa/> / (accessed 06/01/2024)
 16. Encyclopedia of judicial practice. Insurance. Compulsory insurance (Article 935 of the Civil Code). 2019 [Electronic resource]. Access mode: <https://base.garant.ru/57591763/> / (date of request 23.06.2024)

Зубкова Светлана Валерьевна,

к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: zubkovasv@inbox.ru

Маркунин Арсений Алексеевич,

студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: markunin-ar@mail.ru

Предмет/тема. Статья посвящена вопросам развития банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в условиях необходимости государственной поддержки, направленной на повышение доступности заемного финансирования для представителей МСП, в первую очередь за счет снижения стоимости кредитования. *Цели/задачи.* Малые и средние предприятия (далее МСП) играют важную роль в экономике различных стран, внося значительный вклад в рост ВВП. В то же время ввиду высокой стоимости обслуживания, отсутствия обеспечения около половины заявок на кредиты для малого бизнеса отклоняются, малые и средние предприятия в результате сталкиваются с серьезными трудностями при получении финансирования. Увеличение стоимости банковского кредитования МСП ставит несколько вопросов о кредитном рынке МСП. С одной стороны возрастает роль государственной поддержки и кредитования на льготных условиях в первую очередь наиболее важных отраслей для экономики, с другой стороны, кредитные организации должны в корне перестроить свои кредитные процессы для снижения издержек кредитования субъектов МСП, что особенно актуально в свете конкуренции с финтехкомпаниями. *Методология.* При написании работы применялись эконометрические методы исследования.

Вывод. В результате изучения отечественного и зарубежного опыта в предоставлении кредитов МСП, а также государственных мер в данной сфере, можно сделать вывод, что доступность заемного финансирования для субъектов МСП остается проблемой, несмотря на различные программы государственной поддержки.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, программы государственной поддержки субъектов МСП, зонтичное поручительство, стоимость кредитов субъектам МСП.

Текущее состояние макро и микроэкономических факторов оказывает существенное влияние на стабильность развития малого и среднего бизнеса в России. Инфляция, высокая ключевая ставка, дефицит и сбои поставок современного оборудования импортного производства и недостаток отечественных аналогов все больше повышают необходимость наличия заемного финансирования, в том числе для снижения неопределенности развития. В то же время со стороны российских банков предложение кредитования остается либо ограниченным, либо очень дорогим. Для банков оценка риска МСП является непростой задачей, особенно в условиях применения требований Банка России и международных стандартов, в первую очередь, МСФО 9, асимметрии информации, а также высокой стоимости издержек обслуживания при незначительном доходе, по сравнению с обслуживанием крупных корпоративных клиентов. Такая ситуация сложилась практически во всех развитых странах, например, в Германии, около 30% немецких МСП, которые нуждаются в заемных ресурсах, в опросе показали, что им сложно получить кредиты. Если учесть, что доля внешнего финансирования, исходящего из банковских кредитов в Европе, составляет около 70% по сравнению с 40% в Соединенных Штатах, это является тревожным знаком. Каждое четвертое предприятие малого и среднего бизнеса в Европе сейчас сообщает о серьезных трудностях с доступом к финансированию, а другие указывают на нехватку ликвидности [1].

В России пока наблюдается положительная тенденция выдачи кредитов МСП в 2024 году. По данным Банка России задолженность по кредитам, предоставленным субъектам МСП, на 01.06.2024 составила 14,2 трлн рублей при годовом приросте 27,7% [2]. Немного увеличилась и доля имеющих кредиты субъектов МСП (9,7% против 8,6% в 2023 г.). Средневзвешенная процентная ставка по краткосрочным кредитам субъектам МСП в рублях (на срок до 1 года) в мае 2024 г. увеличилась на 0,41 п.п. по сравнению с апрелем и составила 17,04% годовых [2].

В России с 2018 по 2024 год реализуется национальный проект «Малое и Среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», целью которого является увеличение численности занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей. Для достижения данных показателей используется различные льготы, упрощенные системы налогообложения, выделяются гранты, субсидии. Важно отметить, что из-за разницы в процентных ставках в России и зарубежных странах, в нашей стране поручительство не играет такой большой

роли. Высокие проценты становятся серьезным препятствием для развития МСП, особенно учитывая, что часто у них нет возможности предоставить банкам значительные обеспечения или гарантии. При сравнении с зарубежным опытом, разница становится очевидной. Так, в 2022 средняя процентная ставка по новым бизнес-кредитам МСП, например, во Франции составила только 1,87% [1].

Проведенное исследование индексов условий банковского кредитования, публикуемых Банком России по сегменту кредитования заемщиков субъектов МСП с 2009 по 2023 годы[1] показало, что в сложившихся условиях наиболее значимым

и решающим фактором является стоимость кредитования, повышение процентной ставки приводит к резкому снижению спроса на банковские кредиты.

Целью исследования стало определение уровня влияния процентной ставки и требований к обеспечению на изменение УБК в целом и на ряд других показателей.

В таблице 1 представлена корреляционная матрица показателей, которая отражает взаимосвязь между обозначенными параметрами, которые Банк России публикует как факторы влияющие на спрос кредитования.

Таблица 1. Степень взаимного влияния различных индексов и факторов УБК

Индексы и факторы УБК	Изменение УБК в целом	Размер кредита	Срок кредита	Процентная ставка	Дополнительные комиссии	Требования к заемщику	Требования к обеспечению	Спектр направлений	Другие условия
Изменение УБК в целом	1,00	х	х	х	х	х	х	х	х
Размер кредита	0,56	1,00	х	х	х	х	х	х	х
Срок кредита	0,78	0,73	1,00	х	х	х	х	х	х
Процентная ставка	0,93	0,35	0,65	1,00	х	х	х	х	х
Дополнительные комиссии	0,41	0,33	0,44	0,35	1,00	х	х	х	х
Требования к заемщику	0,79	0,70	0,77	0,57	0,24	1,00	х	х	х
Требования к обеспечению	0,71	0,70	0,80	0,49	0,38	0,85	1,00	х	х
Спектр направлений кредитования	0,76	0,78	0,78	0,52	0,42	0,90	0,86	1,00	х
Другие условия	0,19	0,27	0,27	0,10	-0,04	0,36	0,30	0,19	1

Источник: составлено автором по материалам Банка России [3].

По данным таблицы наблюдается слабая корреляция требований к обеспечению со всеми другими факторами. Наибольшая корреляция с требованиями к заёмщику, что является вполне очевидным. В связи с этим можно выдвинуть гипотезу при построении многофакторной модели: требования к обеспечению не являются значимым фактором, влияющим на изменение индекса УБК.

В качестве зависимой переменной был определен общий индекс изменений УБК. В качестве объясняющих переменных на первом этапе были рассмотрены практически все индексы и факторы УБК, публикуемые Банком России и перечисленные в таблице 1.

Моделирование проводилось в несколько этапов. На первом этапе была предпринята попытка построить модель, объясняющую взаимосвязь индекса изменений УБК и всех перечисленных факторов. Далее для уточнения результатов модели из неё последовательно исключались незначимые факторы.

По первичной модели были получены удовлетворительные показатели точности и детерминации. Однако многие факторы оказались статисти-

чески незначимыми (Р-значение более 0,1). Далее была проведена очистка от всех статистически незначимых показателей, пока не остались только значимые и фактор «требования к обеспечению». По полученной модели были получены статистические показатели, представленные в таблице 2.

После исключения всех статистически незначимых факторов кроме требований к обеспечению, все факторы показали высокий уровень статистической значимости, кроме требований к обеспечению, которые остались не значимы.

По итогам построения модели можно прийти к выводу, что требования к обеспечению не являются значимым фактором, влияющим на индекс условий банковского кредитования. При удалении фактора значимость модели и другие статистические показатели сохраняются на высоком уровне.

Однако в связи с результатами первой модели, где требования к обеспечению не показали необходимого уровня значимости, следует выдвинуть и проверить следующую гипотезу: требования к обеспечению напрямую связаны с суммой кредита.

Таблица 2. Статистические показатели конечной модели

Параметры	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95 процентов	Верхние 95 процентов	Нижние 95 процентов	Верхние 95 процентов
Y-пересечение	-2,84	0,64	-4,47	0,00	-4,12	-1,57	-4,12	-1,57
Процентная ставка	0,51	0,02	27,78	0,00	0,47	0,55	0,47	0,55
Требования к заемщику	0,29	0,12	2,46	0,02	0,05	0,53	0,05	0,53
Требования к обеспечению	0,13	0,10	1,34	0,18	-0,06	0,32	-0,06	0,32
Спектр направлений кредитования	0,54	0,12	4,42	0,00	0,30	0,78	0,30	0,78

Источник: составлено авторами на основании проведенных расчетов.

В таком случае в качестве определяемой переменной будут выступать требования к обеспечению, а влияющим фактором станет размер креди-

та. Для начала определим коэффициент корреляции, который составляет 0,7. Средний уровень корреляции говорит о невысокой взаимосвязи между требованиями к обеспечению и суммой кредита.

Результаты построения регрессии представлены в таблице 3.

Таблица 3. Регрессионная статистика модели парной регрессии

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,696818
R-квадрат	0,485555
Нормированный R-квадрат	0,47653
Стандартная ошибка	6,333894
Наблюдения	59

Источник: составлено автором на основании проведенных расчетов.

Модель не является значимой, о чём говорит величина коэффициента детерминации R-квадрат. Таким образом, связь между требованиями к обеспечению и размером кредита является не значимой. Гипотеза о связи двух этих величин отклоняется.

Построение эконометрической модели влияния различных факторов на индекс банковского кредитования позволяет среди наиболее значимых факторов обозначить величину процентной ставки, а среди не сильно влияющих – требования к обеспечению. Для заемщиков прежде всего важна «стоимость» кредита (процентная ставка). Обеспечение, гарантии и поручительство не так сильно влияют на выдачу кредитов. Например, заемщик планирует взять кредит по программе зонтичного поручительства АО «Корпорация МСП» в крупном российском банке. Однако стоит обратить внимание, что при высокой процентной ставке в обеих ситуациях: с поручительством или без – заемщик в лице малого и среднего предпринимательства откажется от получения кредита, так как это нецелесообразно для него с экономической точки зрения. Отсюда можно выдвинуть гипотезу, что меры воздействия на процентную ставку будут эффективнее, чем программы поручительства от «Корпорации МСП» или льготного кредитования с субсидированием (от Министерства экономики). Если банки пересмотрят и модернизируют свои процессы кредитования бизнеса, они смогут воспользо-

ваться новыми возможностями для МСП и получить большую часть прогнозируемого роста.

Помимо развития программ льготного кредитования с субсидированием процентной ставки в современных условиях банкам необходимо обратить внимание на реорганизацию бизнес-процессов, сопровождающих кредитование МСП с целью сокращения затрат и поддержания процентной ставки на конкурентном с финтехкомпаниями уровне. Банкам необходима четкая стратегия развития кредитования МСП как отдельного сегмента с использованием наиболее современных моделей и подходов.

Рынок финтех-кредитования за последние несколько лет развивается быстрыми темпами, краудфандинговые платформы и BNPL сервисы постепенно расширяют свои границы, активно работая и в сегменте МСП.

Финтех-компании могут предоставлять финансовые услуги, сравнимые с обычными банками, используя при этом передовые технологии для улучшения условий кредитования с существенно меньшей нормативной нагрузкой.

Например, решения BNPL с одобрением в режиме реального времени позволяют B2B-компаниям получить более быстрые и гибкие процессы заказа. В секторе B2B с использованием BNPL можно достигнуть улучшения ликвидности, получить более быстрый доступ к ресурсам, а также другие преимущества сервисов рассрочки.

В качестве вывода необходимо отметить, что в настоящее время для развития малого и среднего предпринимательства в России предпринимаются значительное количество программ и мер, как на уровне Правительства РФ, так и в регионах. Однако пока существует разрыв между финансовой грамотностью руководителей и собственников МСП, возможностями банковских кредитных организаций и действующими программами поддержки МСП.

Литература

1. Dr. Sebastian Marek, Adrian Harder, Franziska Heitzer, and Annika Maria Ullmayer A challenging environment for SMEs. – URL: <https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/financial-services/embedded-finance-solutions.html> (дата обращения: 01.07.2024).
2. Официальный сайт Банка России. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49348/stat_bulletin_lending_24-05_48.pdf (дата обращения: 23.07.2024).
3. Условия банковского кредитования // Банк России: официальный сайт. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/dkp/bank_lending_terms/ (дата обращения: 30.04.2023). – Текст: электронный.
4. Paul Beaumont, Huan Tang, Eric Vansteenberghe. The Role of FinTech in Small Business Lending: Evidence from France. – URL: https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/beauumont_tang_vansteenberghe_august_2020.pdf.

DEMAND FOR BANK LOANS FROM SMES IN RUSSIA

Zubkova S.V., Markunin A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Subject/Topic. The article is devoted to the development of bank lending to small and medium-sized enterprises (SMEs) in the context of the need for government support aimed at increasing the availability of debt financing for SMEs, primarily by reducing the cost of lending. *Goals/Objectives.* Small and medium-sized enterprises (hereinafter referred to as SMEs) play an important role in the economies of various countries, making a significant contribution to GDP growth. At the same time, due to the high cost of servicing, lack of collateral, about half of applications for loans for small businesses are rejected, and as a result, small and medium-sized enterprises face serious difficulties in obtaining financing. The increase in the cost of bank lending to SMEs raises several questions about the SME credit market. On the one hand, the role of government support and lending on preferential terms is increasing, primarily in the most important sectors for the economy, on the other hand, credit institutions must radically restructure their credit processes to reduce the cost of lending to SMEs, which is especially important in light of competition with fintech companies. *Methodology.* Econometric research methods were used when writing the work.

Conclusions and Relevance. As a result of studying domestic and foreign experiences in providing loans to SMEs, as well as government measures in this area, it can be concluded that the availability of debt financing for SMEs remains a problem, despite various government support programs.

Keywords: Small and medium-sized enterprises, state support programs for SMEs, umbrella guarantee, the cost of loans to SMEs.

References

1. Dr. Sebastian Marek, Adrian Harder, Franziska Heitzer, and Annika Maria Ullmayer A challenging environment for SMEs. – URL: <https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/financial-services/embedded-finance-solutions.html> (date of access: 01.07.2024).
2. Official website of the Bank of Russia. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49348/stat_bulletin_lending_24-05_48.pdf (date of access: 23.07.2024).
3. Bank lending terms // Bank of Russia: official website. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/dkp/bank_lending_terms/ (date of access: 30.04.2023). – Text: electronic.
4. Paul Beaumont, Huan Tang, Eric Vansteenberghe. The Role of FinTech in Small Business Lending: Evidence from France. – URL: https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/beauumont_tang_vansteenberghe_august_2020.pdf.

Опыт построения характеристической таксономии банковских систем в контексте культурно-цивилизационного подхода

Криничанский Константин Владимирович,

д.э.н., профессор, профессор Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: kkrin@fa.ru

Ковалева Наталия Алексеевна,

к.э.н., доцент, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nkovaleva@fa.ru

В настоящей статье развиваются методы анализа банковских институтов и банковских систем. Новейшие технологические тренды, «зеленая повестка», укрепление позиций партнерских финансов влияют на разнообразие бизнес-моделей банков, изменяют конфигурацию банковских систем, затрагивают структуру финансовых систем. Авторы предлагают использование двух новых подходов к анализу этих процессов и складывающихся характеристик современных банковских систем. Один из них базируется на синтезе типологии банковских институтов и факторном анализе генезиса и развития таких институтов. Другой подход основывается на многомерном представлении характеристик финансовых и банковских систем в контексте культурно-цивилизационных типов различных стран. В совокупности эти подходы следует рассматривать как своего рода характеристическую таксономию банковских институтов и банковских систем. Ее развитие и использование в перспективе позволит достигать более глубокого понимания текущего состояния и предсказывать изменения банковских институтов и систем, а также вырабатывать более сбалансированную и эффективную стратегию финансового развития.

Ключевые слова: банковские институты, банковские системы, финансовое развитие, факторный анализ, структурный анализ, таксономия.

Введение

Дихотомия банковского и рыночного финансирования объясняет многие закономерности, касающиеся траектории развития финансового сектора, а ее анализ позволяет точнее вырабатывать стратегии финансового развития. Накопившийся опыт эволюции банковских систем показывает востребованность разных моделей их развития, развивающихся как в банковских, так и в основанных на рынках финансовых системах. Вариативность институтов становится фактором устойчивости банковских секторов и экономики в целом, поскольку позволяет реализовывать бизнес-модели, когерентные запросам реального сектора, публичного сектора, населения.

Развитие банковских систем во многом определяет успех экономического развития стран, однако само по себе не является однотипным и линейным феноменом в современном мире. Важный вопрос – типологизация банковских институтов и применение таксономического анализа, обобщающего особенности развития банковских систем разных стран¹. Вместе с тем, стремительный характер изменений, затронувших банковские системы, в последние годы все еще не отразился в едином образном подходе к отражению различных типов банковских институтов в национальных банковских системах [5]. Предложенное исследование актуализирует данную проблему и обозначает тем самым перспективное направление научных исследований и практической работы банковских регуляторов.

В данной статье предлагается использовать культурно-цивилизационный подход для объяснения методологии формирования характеристической таксономии банковских систем разных стран. Рамка культурно-цивилизационного подхода позволяет построить и развивать характеристическую таксономию банковских институтов и отслеживать истоки устойчивости и изменчивости банковских систем разных стран, а в более широком контексте, – их финансового развития.

Культурно-цивилизационный подход и его применение в социально-экономических исследованиях

Содержание и проблемность культурно-цивилизационного подхода, глубоко исследовано

¹ Данный подход реализуется авторами в предыдущих исследованиях: Ковалева Н.А., Криничанский К.В. Закономерности эволюционного развития банковских систем в междисциплинарном представлении // Финансовые рынки и банки. 2024. № 2. С. 86–94; Криничанский К.В., Ковалева Н.А. Таксономия банковских институтов в контексте исследования факторов их развития // ЭКО. 2024 (ожидает публикации).

в литературе [6]. Опираясь на труды своих выдающихся предшественников – М. Вебера, Э. Дюркгейма, О. Шпенглера, П. Сорокина, А. Тойнби, А.Л. Кребера, Ф. Бэбби, К. Куигли, Р. Колборна, К. Даусона, С.Н. Айзенштадта, Ф. Броделя и др., С. Хантингтон структурировал идею выявления закономерностей долгосрочных общественных изменений в привязке к культурно-цивилизационным характеристикам –

языку, истории, религии, обычаям, институтам, которые в уникальном сочетании задают несколько типов цивилизаций. Были вычленены девять основных типов цивилизаций современного мира: китайская, японская, индуистская, исламская, православная (русская), западная, латиноамериканская, буддийская, африканская [6, с. 46]. Их сжатое описание приведено в таблице 1.

Таблица 1. Типы и характеристики основных мировых цивилизаций

Тип цивилизации	Краткая характеристика
Китайская (конфуцианская, синская)	В научной литературе можно встретить упоминание отдельной китайской цивилизации (1500 до н.э.) или двух последовательно возникших (вторая сменила первую в 1 веке н.э.). Важно заметить, что термин не ограничивается Китаем как государственным образованием, а охватывает Китай и китайские общины в Юго-Восточной Азии и в других странах, а также близкие культуры Вьетнама и Кореи
Японская	Япония рассматривается в качестве отдельной цивилизации, но является течением китайской цивилизации, возникшей в период 100–400 н.э. Японская цивилизация – пример, когда цивилизация совпадает с государством
Индуистская (индийская)	Термин включает одну или несколько сменяющих друг друга цивилизаций, возникших около 1500 г. до н.э. Термин «индуистская цивилизация» более предпочтителен, поскольку она распространяется за пределы отдельного государства
Исламская	Существование отдельной исламской цивилизации общепризнано. Одновременно ислам имеет широкое распространение в мире. Следовательно, мы можем наблюдать существование множества субцивилизаций, в частности арабской, тюркской, персидской и малайской
Православная	Ученые выделяют православную (русскую) цивилизацию с центром в России, отличную от западной христианской цивилизации в силу своих византийских корней и исторического пути
Западная	Возникнув примерно в 700–800 гг.н.э., западная цивилизация по мнению ученых включает территории Европы, Северной и Латинской Америки, а также Австралию и Новую Зеландию. В настоящее время термин «западная цивилизация» ассоциируется с понятием западного христианства
Латиноамериканская	С одной стороны Латинская Америка традиционно ассоциируется с западной цивилизацией, с другой имеет специфические особенности, которые отличают ее от Запада – собственное историческое развитие, клановая и авторитарная культура. Религия – католицизм. В то время как в странах Европы и Северной Америки мы наблюдаем симбиоз католическую и протестантскую культуры. Политическое и экономическое развитие Латинской Америки существенно отличается от Северной Америки. То есть Латинская Америка рассматривается как отдельная цивилизация, близкая к западной
Буддийская	В отличие от христианства, ислама, индуизма и конфуцианства буддизм не связан с крупной цивилизацией. Он проявляется в различных обществах. Это означает, что буддизм, хотя и является значимой общепризнанной религией, но пока не стал крупной цивилизацией. Тем не менее, ученые единодушны в ее идентификации как важной для рассмотрения
Африканская	Некоторые ученые, изучающие цивилизации, выделяют африканскую цивилизацию. Но их число пока незначительно. Север Африки и восточное побережье связаны с исламской цивилизацией. Эфиопия – самостоятельная цивилизация. В Южной Африке колонисты из Европы сформировали «мозаичную» европейскую культуру. В то же время в Африке широко распространена племенная идентичность, и среди африканцев быстро возрастает чувство африканской идентификации, и, по мнению ученых, Африка к югу от Сахары может стать отдельной цивилизацией с ЮАР в роли политического образования

Источник: составлено авторами по материалам [6].

Различия между цивилизациями существенны. Среди объективных элементов, определяющих цивилизации, наиболее важным обычно является религия. Цивилизации непосредственным образом влияют на экономическое развитие территорий и финансовые институты, обслуживающие функционирование социально-экономических механизмов. Яркий пример – влияние религиозных принципов в исламе на ведение финансовых операций и возникновение специфических терминов «исламские финансы» и «исламский банкинг». В странах с преимущественно мусульманским населением наблюдается укрепление тренда к созданию полноценных исламских банков. Все еще ограничен-

ное понимание сопряженности динамики финансового развития с цивилизационными факторами обуславливает особый интерес межстранового исследования и обобщения видов банковских институтов через призму культурно-цивилизационного подхода. Анализ финансовых систем в призме культурно-цивилизационных факторов, на наш взгляд, перспективен также с точки зрения выявления и объяснения основных векторов современного финансового развития – таких, как цифровизация, внедрение ESG-принципов. Для целей нашего исследования культурно-цивилизационный подход, предложенный С. Хантингтоном, выступает «крас-

ной нитью», характеризующей одновременно единство и индивидуальность состояния, структуры национальных банковских систем в разных странах. Конечно, этот подход не является единственным, но обладает несомненным преимуществом – с одной стороны внимание фиксируется на единстве культурного и цивилизационного развития любого общества, экономики государства, а с другой – культурное разнообразие делает каждое общество уникальной, неповторимой культурно-цивилизационной системой, и недооценка этих

аспектов является серьезным просчетом в проведении исследований, предметом которых выступают социально-экономические процессы, в том числе процесс финансового развития.

Опираясь на данные Всемирного банка (База индикаторов финансового развития [13]), представим группировку стран в разрезе ранее упомянутых цивилизаций и типов финансовых систем (банковская модель и рыночная модель). Группировка стран, охватывающая 113 юрисдикций, представлена в табл. 2.

Таблица 2. Группировка стран по культурно-цивилизационному типу и модели финансовой системы

Культурно-цивилизационный тип, модель финансовой системы	Страны, отнесенные к данному типу
Африканская: – Банковская модель	Бенин, Ботсвана, Габон, Гана, Зимбабве, Камерун, Кения, Конго, Маврикий, Намибия, Нигерия
- Рыночная модель	ЮАР
Буддийская: – Банковская модель	Бутан, Лаос, Шри-Ланка
- Рыночная модель	Сингапур
Индуистская: – Банковская модель	Непал
- Рыночная модель	Индия
Исламская культура: – Банковская модель	Азербайджан, Азербайджан, Алжир, Бангладеш, Доминиканская Республика, Иордания, Иран, Катар, Кувейт, Кыргызстан, Ливан, Ливия, Мавритания, Марокко, ОАЭ, Оман, Пакистан, Саудовская Аравия, Сенегал, Тунис
- Рыночная модель	Бахрейн, Индонезия, Малайзия, Турция
Японская	Япония (Банковская модель)
Латиноамериканская: – Банковская модель	Аргентина, Белиз, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Гондурас, Египет, Колумбия, Коста-Рика, Никарагуа, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Эквадор, Ямайка
- Рыночная модель	Мексика, Филиппины, Чили
Православная: – Банковская модель	Армения, Беларусь, Болгария, Босния и Герцеговина, Греция, Грузия, Казахстан, Россия, Румыния, Северная Македония, Сербия, Украина, Черногория
- Рыночная модель	Кипр
Китайская:	Вьетнам, Китай, Ю. Корея (все – банковская модель)
Западная: – Банковская модель	Австралия, Австрия, Венгрия, Германия, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Латвия, Литва, Мальта, Молдова, Монголия, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швеция, Эстония
- Рыночная модель	Бельгия, Великобритания, Дания, Канада, Люксембург, Нидерланды, США, Швейцария

Источник: составлено авторами.

Используем данную типологию, чтобы исследовать распределение типов финансовой системы и некоторые их характеристики в разрезе стран с различающимся цивилизационным кодом. Важным драйвером финансового развития выступают эволюционные экономические процессы, которые усложняют технологии ведения бизнеса, усиливают процессы разделения труда. Эти процессы, в свою очередь, наряду с присущей банковскому сектору высокой конкуренцией объясняют современные тренды сферы услуг на кастомизацию и персонализацию предоставляемых банковских продуктов и услуг. Научно-технический прогресс и цифрови-

зация, как его неотъемлемая часть, безусловно усиливают эти явления. Миссия современного цифрового банковского обслуживания – персональные банковские услуги и продукты в режиме 24/7/365. Таким образом, в развитых и развивающихся странах мы наблюдаем глубокую диверсификацию видов банковских институтов, обусловленную широкими потребностями субъектов бизнеса разного масштаба – представителей различных отраслей экономики. Данный тренд имеет яркую выраженность в странах с высоким и прогрессирующим уровнем экономического развития, например, таких как Германия, США, Китай, Россия.

Опыт построения характеристической таксономии банковских институтов в синтезе с факторами их формирования

Проведенное эмпирическое исследование эволюции международного и межстранового опыта функционирования банковских организаций позволило нам осуществить синтез методов классификации банковских институтов и факторного анализа их формирования. В результате мы предлагаем ряд таксономий банковских институтов, построение которых привязано к факторам генезиса и развития банков в культурно-цивилизационных средах. В качестве действенных факторов влияния ниже рассматриваются следующие: (1) уровень экономического развития страны и спрос на финансовые услуги со стороны их потребителей; (2) религиозные принципы и установки; (3) переход от свободного банкинга к регулируемому; (5) правовые традиции стран; (6) технологические драйверы; (7) тренды устойчивого развития. Дадим краткую характеристику этим факторам и представим таксономию банковских институтов, соответствующие им.

Уровень экономического развития страны и потребности субъектов бизнеса формируют виды зарегистрированных банков в каждой стране и создают совокупность видов всех зарегистрированных банков. Кроме того, высокий уровень финансового развития страны предопределяет опциональные масштабы деятельности финансовых институтов. Таксономия банков по данному фактору представлена на рис. 1.

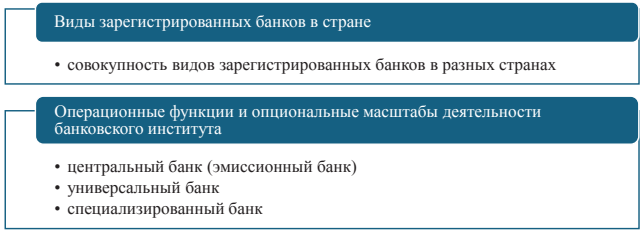


Рис. 1. Таксономия банковских институтов в срезе уровня экономического развития

Источник: составлено авторами.

Далее выделим религиозные принципы. Наличие запрета на ссудный процент привело к возникновению исламского банкинга (партнерского финансирования) со специфическими технологиями совершения банковских операций.

Заметный фактор влияния, который заставляет таксономию банковских институтов, постоянно развиваться – это переход от свободного к регулируемому банкингу [12]. Он привел к возникновению и постоянной модификации системы пруденциального регулирования и надзора за банковской деятельностью на наднациональном и национальном уровне. Наиболее яркие проявления этого фактора в банковских системах разных стран представлены на рис. 2.

Правовая традиция также может рассматриваться как формирующий разнообразие банковских институтов фактор. Некоторые отличия англо-

саксонского, французского и германского права сформировали разное юридическое определение банковского института в различных странах [10], [11]. Адепты англосаксонского права используют понятие «банк», «коммерческий банк», а приверженцы французского и германского права в большей степени склонны использовать термин «кредитная организация» или «кредитное учреждение»¹.

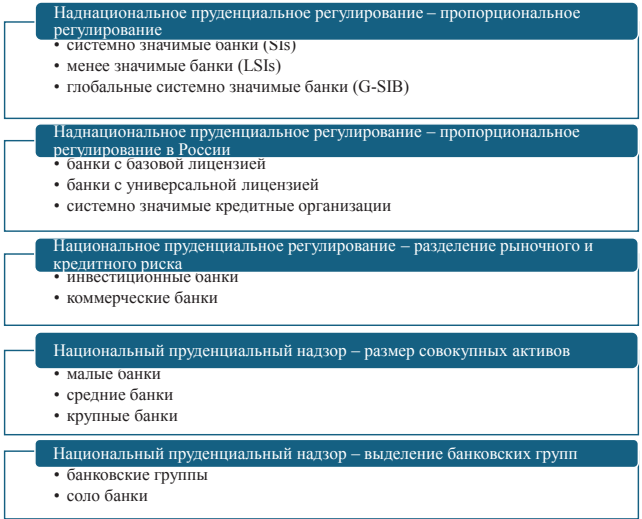


Рис. 2. Таксономии банковских институтов в срезе пруденциального регулирования и надзора

Источник: составлено авторами по материалам [2], [3], [7].

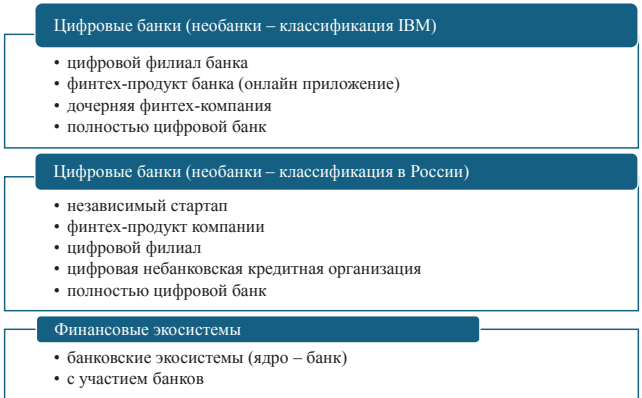


Рис. 3. Таксономия банков, обусловленная влиянием цифровизации

Источник: составлено авторами на основе [1], [4], [9].

В качестве сильного современного фактора влияния на структуру банковских систем мы считаем технологический фактор его драйверы. Их яркими проявлениями сегодня являются цифровизация, децентрализация, ESG-тренды[8]. Последний тренд

¹ Подробней см: International banking 1870–1914 / R. Cameron (ed.), V.I. Bovikyn (ed.). Oxford University Press. 1992. 672 p.; La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Law and Finance After a Decade of Research. In Handbook of the Economics of Finance. Chapter 6. Vol. 2, Part A, 2013, P. 425–491. <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-453594-8.00006-9> и банковские акты разных стран – Gesetz über das Kreditwesen (Германия), La loi n 84–86 janvier 1984 relative à l'activité et au contrôle des établissements de credit (Франция), Banking Act of 1933 – Glass Steagall Act с последующими изменениями (США), Law of the People's Republic of China on Commercial Banks (Китай), Banking Act (Япония).

привел к модификации технологий осуществления банковской деятельности и возникновению ESG-банкинга. Влияние фактора научно-технического прогресса на банковские системы на современном этапе представлено на рис. 3.

Мы рассматриваем представленный набор таксономий как один из этапов построения и изучения характеристической таксономии банковских институтов и систем в призме культурно-цивилизационных факторов.

Построение характеристической таксономии банковских систем

Важным продолжением используемой в настоящем исследовании аналитической процедуры мы рассматриваем межстрановой анализ характеристик банковских систем разных стран, сгруппированных по культурно-цивилизационному коду. Метриками анализа в этих целях выбраны отдельные индикаторы финансового развития. Источником статистических данных служит База данных индикаторов финансового развития Всемирного банка [13]. Для проведения анализа были отобраны 10 индикаторов финансового развития, относящихся к банковской системе и отражающих свойства доступности, глубины и эффективности развития банковского сектора. Набор индикаторов представлен в табл. 3.

Таблица 3. Отдельные индикаторы развития банковского сектора базы данных GFDD

Код индикатора	Наименование на англ. яз.	Наименование на русском
GFDD.AI.01	Bank accounts per 1,000 adults	Процент пользователей банковских счетов, %
GFDD.AI.20	Owens a credit card (% age 15+)	Процент пользователей кредитных карт, %
GFDD.AI.21	Owens a debit card (% age 15+)	Процент пользователей дебетовых карт, %
GFDD.AI.22	Made a digital payment (% age 15+)	Процент пользователей цифровых платежей, %
GFDD.DI.01	Private credit by deposit money banks to GDP (%)	Банковский кредит к ВВП, %
GFDD.DI.02	Deposit money banks' assets to GDP (%)	Банковские активы к ВВП, %
GFDD.EI.03	Bank noninterest income to total income (%)	Непроцентные доходы в структуре доходов банков, %
GFDD.EI.10	Bank return on equity (% , before tax)	ROE в банковском секторе, %
GFDD.SI.04	Bank credit to bank deposits (%)	Обеспеченность кредитов депозитами, %
GFDD.OI.06	5-bank asset concentration	Концентрация активов в банковской системе (5 крупнейших банков), %

Источник: составлено авторами на основе базы GFDD Всемирного банка.

Выбор показателей обусловлен их содержательным соответствием решаемым задачам анализа, а также наличием данных (отсутствием пропусков данных). Результаты анализа в настоящей работе представлены в виде лепестковых диаграмм, описывающих банковские системы в данном десятимерном пространстве группы стран соответствующих культурно-цивилизационных кодов. Распределение значений показателей анализировалось для 2021 года (рис. 4).

а)



б)



в)



г)



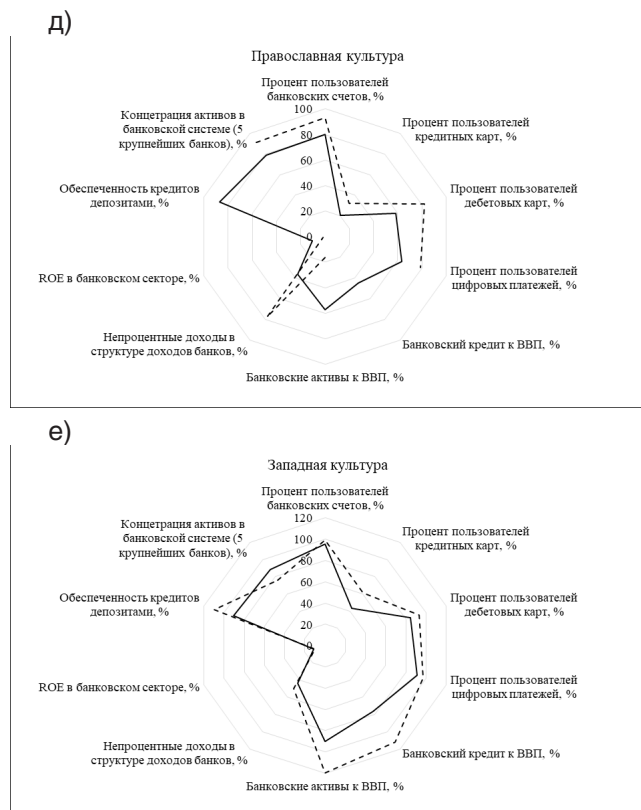


Рис. 4. Средние выборочные параметры банковских систем в разрезе культурно-цивилизационных типов

Примечание: сплошная линия – средние по группе стран с банковской моделью, пунктирная – с рыночной моделью финансовой системы.

Источник: разработка авторов на основе данных Всемирного банка.

Представленные диаграммы следует рассматривать как продолжение построения характеристической таксономии банковских институтов в призме культурно-цивилизационных факторов, начатое в предыдущем разделе.

Заключение

Процессы финансового развития национальных экономик, в том числе реализующиеся в динамике структуры банковских систем стран, неразрывно связаны с культурно-цивилизационными факторами. Важный вопрос – методология систематизации и типологизации этих изменений, направленная на обобщение и выявление новых видов банковских институтов, которая смогла бы отражать не только текущее состояние банковского сектора, описывать факторы, влияющие на существование тех или иных видов банков, но и те изменения, которые будут происходить в будущем со структурой банковских систем под влиянием внутренних и внешних факторов развития. По нашему мнению, характеристическая таксономия банковских институтов в призме культурно-цивилизационного подхода отвечает поставленной задаче, поскольку таксономия непосредственно характеризует способы построения классификации и логические принципы решения задач по типологии различных объектов, а встроенный в нашу методологию культурно-цивилизационный

подход способен объяснить векторы финансового развития, в том числе схожесть и индивидуальность, особенности структуры национальных банковских систем.

Исследование трендов развития банковских институтов позволило проследить формирование типологии банковских институтов в разрезе ключевых факторов, объединяемых авторами в призму культурно-цивилизационного подхода – уровень экономического развития страны, религиозные принципы, переход от свободного банкинга к регулируемому (пруденциальный надзор и регулирование банковской деятельности), правовые традиции, НТП и драйверы, устойчивое развитие и ESG-принципы. Выделение совокупности культурно-цивилизационных факторов является новым методологическим подходом, примененным авторами впервые для построения таксономии банковских институтов. Для формирования целостной картины исследования авторами предложен набор индикаторов банковской деятельности, иллюстрирующий выбранные культурно-цивилизационные факторы.

Предложенный авторами методологический подход, базирующийся на построении характеристической таксономии банковских институтов и банковских систем, позволит в дальнейшем достигать более глубокого понимания текущего состояния и предсказания изменений банковских институтов и систем, а также вырабатывать более сбалансированную и эффективную стратегию финансового развития.

Литература

1. Исследование финансовых технологий в России «Финтех 2019» (Электронный ресурс), 2020. – URL: <https://ict.moscow/research/fintekh-2019-godovoe-issledovanie-rynka-finansovykh-tehnologii-v-rossii/> (дата обращения: 15.04.2024).
2. Ковалева Н.А., Криничанский К.В. Закономерности эволюционного развития банковских систем в межстрановом представлении // Финансовые рынки и банки. 2024. № 2. С. 86–94.
3. Ковалева Н.А. Направления модификации институциональной структуры банковского сектора в условиях нестабильности и технологических трансформаций // Банковское дело. 2023. № 11. С. 39–47.
4. Ковалева Н.А. Влияние цифровизации на структурные изменения в банковских системах // Банковское дело. 2023. № 12. С. 14–19.
5. Современные концепции финансового развития: теория и методология: монография / кол. авторов; под ред. К.В. Криничанского. – Москва: КНОРУС, 2023. – 252 с.
6. Хангтингтон С. Столкновение цивилизаций: Пер. с англ. – Москва: АСТ, 2003. – 603 с.
7. Basel Committee on Banking Supervision. Fundamental Review of the Trading Book. Consultant Document, October 2013. – URL: <https://>

www.bis.org/publ/bcbs219.pdf (дата обращения: 11.05.2024).

8. ESG-банкинг в России // Совместное исследование «Делойт» и Ассоциации банков России, май 2021 [Эл. ресурс]. – URL: https://asros.ru/upload/iblock/4a0/ekxvgsonqwb6nl4exdkdcx-bz60jx3x2t/ESG_banking_v_Rossii_web_rus.pdf (дата обращения: 11.05.2024).
9. IBM. Designing a sustainable digital bank [Эл. ресурс]. – URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XGJGOJWA> (дата обращения: 15.08.2023).
10. International banking 1870–1914 / R. Cameron (ed.), V.I. Bovikyn (ed.). – Oxford University Press, 1992. – 672 p
11. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Law and Finance After a Decade of Research. In Handbook of the Economics of Finance. Chapter 6. Vol. 2, Part A, 2013, P. 425–491. <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-453594-8.00006-9>
12. Selgin G. (1988) The theory of free Banking. Rowman & Littlefield Publishers, INC., 218 p.
13. World Bank. Global Financial Development Database (GFDD). September 2022, Version. – URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>

EXPERIENCE IN CONSTRUCTING A CHARACTERISTIC TAXONOMY OF BANKING SYSTEMS IN THE CONTEXT OF A CULTURAL-CIVILIZATIONAL APPROACH

Krinichansky K.V., Kovaleva N.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article develops methods for analyzing banking institutions and banking systems. The latest technological trends, the “Green agenda”, strengthening the position of sharia-compliant finance (Islamic finance) affect the diversity of business models of banks, change the configuration of banking systems, and affect the structure of financial systems. The authors propose the use of two new approaches to the analysis of these processes and the emerging characteristics of modern banking systems. One of them is based on a synthesis of the typology of banking institutions and factor analysis of the genesis and development of such institutions. Another approach is based on a multidimensional representation of the characteristics of financial and banking systems in the context of cultural and civilizational types of different countries. Taken together, these

approaches should be considered as a kind of characteristic taxonomy of banking institutions and banking systems. Its development and use in the future will allow us to achieve a deeper understanding of the current state and predict changes in banking institutions and systems, as well as develop a more balanced and effective financial development strategy.

Keywords: banking institutions, banking systems, financial development, factor analysis, structural analysis, taxonomy.

References

1. Research of financial technologies in Russia “Fintech 2019” (Electronic resource), 2020. – URL: <https://ict.moscow/research/fintekh-2019-godovoe-issledovanie-rynka-finansovykh-tekhnologii-v-rossii/> (access date: 04/15/2024).
2. Kovaleva N.A., Krinichansky K.V. Patterns of evolutionary development of banking systems in a cross-country view // Financial markets and banks. 2024. No. 2. pp. 86–94.
3. Kovaleva N.A. Directions for modifying the institutional structure of the banking sector in conditions of instability and technological transformations // Banking. 2023. No. 11. pp. 39–47
4. Kovaleva N.A. The influence of digitalization on structural changes in banking systems // Banking. 2023. No. 12. pp. 14–19.
5. Modern concepts of financial development: theory and methodology: monograph / col. authors; edited by K.V. Krinichansky. – Moscow: MNORUS, 2023. – 252 p.
6. Hantington S. Clash of Civilizations: Trans. from English – Moscow: AST, 2003. – 603 p.
7. Basel Committee on Banking Supervision. Fundamental Review of the Trading Book. Consultant Document, October 2013. – URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs219.pdf> (access date: 05/11/2024).
8. ESG banking in Russia // Joint research by Deloitte and the Association of Banks of Russia, May 2021 [Electronic resource]. – URL: https://asros.ru/upload/iblock/4a0/ekxvgsonqwb6nl4exdkdcx-bz60jx3x2t/ESG_banking_v_Rossii_web_rus.pdf (access date: 05/11/2024).
9. IBM. Designing a sustainable digital bank [El. resource]. – URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XGJGOJWA> (access date: 08/15/2023).
10. International banking 1870–1914 / R. Cameron (ed.), V.I. Bovikyn (ed.). – Oxford University Press, 1992. – 672 p
11. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. Law and Finance After a Decade of Research. In Handbook of the Economics of Finance. Chapter 6. Vol. 2, Part A, 2013, pp. 425–491. <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-453594-8.00006-9>
12. Selgin G. (1988) The theory of free Banking. Rowman & Littlefield Publishers, INC., 218 p.
13. World Bank. Global Financial Development Database (GFDD). September 2022, Version. – URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>

Альтернативные источники финансирования организации в сфере образования

Кроер Екатерина Валерьевна,

аспирант, Российский новый университет (РосНОУ)

E-mail: Katrin-rim@rambler.ru

В статье представлена характеристика и роль частного образования в России. Отмечается, что поиск источников финансирования представляет собой ключевую проблему частных компаний образовательного сектора. Описаны такие источники финансирования, как дотации из государственного бюджета, финансирование предприятием, в состав которого входит учебный центр, франчайзинг, краудфандинг, заемные (кредитные) средства, собственные средства учредителя, спонсорство, благотворительные пожертвования. Сделан вывод о том, что получить дополнительные потоки денежных средств коммерческая образовательная организация может посредством диверсификации сфер деятельности.

Ключевые слова: образование, финансирование, корпоративное обучение, франчайзинг, краудфандинг, частное образование, негосударственное учреждение образования, спонсорство.

Современную эпоху принято называть экономикой знаний. Именно интеллектуальный капитал становится обязательным условием финансового успеха личности, бизнеса, государства. В данной связи неудивителен всплеск интереса широких масс населения, представителей компаний и властных структур к вопросам образования. Актуализация вопроса об углублении знаний и повышении качества компетенций привела к осязаемому росту количества коммерческих образовательных учреждений, оказывающих разного рода услуги – от школьного или вузовского образования до курсов английского языка или программирования – на платной основе.

В России, как и во всем мире, рынок частного образования стремительно расширяется, что приводит к частичному замещению коммерческими учреждениями государственных. Согласно имеющейся статистике, в период с 2020 г. по 2023 г. количество частных организаций в сфере образования в нашей стране выросло на 37,3%, тогда как количество государственных образовательных учреждений, напротив, сократилось на 7,3% [15]. В 2023 г. в России функционировало 182,4 тыс. образовательных организаций, из которых 107,5 тыс. относятся к государственным, 10,2 тыс. – к негосударственным, а 64,5 тыс. зарегистрировано в форме индивидуального предпринимательства. В секторе коммерческих образовательных услуг наибольший рост за рассматриваемый период демонстрирует направление дополнительного профессионального образования (рост на 68,2%); кроме того, отмечается тенденция к увеличению количества частных общеобразовательных школ (рост на 62,7%) [15]. Эти данные, безусловно, подтверждают предположения о кардинальной трансформации отечественного и мирового рынка образования. Еще 5–10 лет назад сектор частного образования был преимущественно представлен автошколами, репетиторами и курсами иностранных языков, тогда как сегодня спектр направлений коммерческих организаций насчитывает десятки видов образовательных услуг.

Все эти тенденции формируют устойчивый научно-теоретический интерес к различным аспектам функционирования частной образовательной организации [9, с. 187]. При этом в отечественном научном массиве фокус внимания локализован на вузовском образовании (проблемные аспекты деятельности частных вузов), на правовом статусе новых участников образовательного рынка, на эволюции и истории негосударственных образовательных учреждений, на методологическом

сопровождении неформального обучения и педагогических технологиях, применяемых в его рамках. Вопросы финансирования и управления частными образовательными учреждениями пока еще находятся на периферии научного внимания, что, в свою очередь, говорит о важности и актуальности рассмотрения этой тематики.

Согласно дефиниции Е.В. Устиновой, частное образование представляет собой «систему образовательных организаций, учрежденных частными лицами, обществами и организациями», которые «финансируют свою деятельность в основном за счет платы за обучение, пожертвований и государственных субсидий» [12]. Данное определение дает приблизительное представление об источниках денежных средств, поступающих в частные образовательные структуры. Тем не менее, как показывает практика, перечень источников финансирования достаточно широк, но, при этом именно вопрос финансирования становится самым проблемным аспектом в деятельности данных учреждений [1, с. 127].

Частные образовательные структуры имеют множество преимуществ: так, Е.В. Кузнецова говорит о сильном преподавательском составе, которым часто бывают укомплектованы негосударственные учреждения; можно также отметить регулярное обновление материально-технической базы. Частные учреждения образования более гибкие – они, будучи погруженными в жесткую конкурентную среду, вынуждены оперативно адаптироваться к потребностям общества, новейшим педагогическим тенденциям, меняющимся условиям образования и рынка труда [9, с. 190]. Ю. И. Голева с соавт. указывает на применение современных образовательных технологий в частном образовании: учителя изучают специальную литературу по педагогике и психологии и быстрее внедряют современные методы – в сравнении с менее адаптивными педагогами государственных учреждений, обремененными, помимо прочего, переработками и требованиями жестких образовательных программ и расписаний [3, с. 22].

С другой стороны, учреждение и поддержание работы частной компании в сфере образования сопряжено с рядом недостатков и рисков. На сегодняшний день рынок образования постепенно приходит в состояние перенасыщения, и конкурентная среда становится все более жесткой [8, с. 46]. Кроме того, следует согласиться с А.Н. Ершовым и А.А. Салатовой в том, что в цифровом пространстве появляется все больше бесплатных ресурсов, онлайн-платформ, открытых курсов (*Coursera*, *Udacity*, *Udemy*, *edX*, *Openlearning* и др.), которые все чаще «оттягивают» аудиторию компаний, оказывающих платные образовательные услуги [5, с. 551]. Ключевым риском для коммерческой структуры остается недостаточность финансирования.

Следуя классификации В.Н. Гурова, источники финансирования учреждений образования можно условно разделить на две группы – бюджетные и внебюджетные. Бюджетные источники подразу-

мевают средства, выделенные из федерального, региональных, местных бюджетов и различных фондов. Внебюджетные источники раскрывают предпринимательский аспект деятельности учреждения, и их характер напрямую зависит от типа и масштаба учреждения [4, с. 188]. Для коммерческих структур преобладающими источниками финансирования являются внебюджетные.

Поиск источников финансирования, как отмечено выше, представляет собой ключевую проблему частных компаний образовательного сектора. Каждая из таких компаний пытается по-своему решить эту проблему: формируются управленческие советы и иные коллегиальные органы, нанимаются специалисты, ответственные за привлечение финансирования, апробируются нестандартные механизмы привлечения денежных средств [4, с. 189]. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Одним из способов получения денежных средств является **бюджетное финансирование**. Отечественный законодатель предусматривает, что власти субъектов по своему усмотрению определяют порядок и объемы финансирования деятельности частных образовательных организаций, которые прошли аккредитацию [11, с. 48]. Далеко не каждая коммерческая структура может получить финансирование из бюджетных средств: помимо аккредитации, существуют такие ограничения, как профиль учебного заведения, численность обучающихся и участие образовательной организации в государственных программах. Так, к примеру, частные школы могут получить компенсации на питание учащихся [11, с. 49] или субсидии в рамках определенной государственной программы. Бюджетные источники финансирования по многим причинам не доступны большинству коммерческих структур сферы образования.

Корпоративное финансирование – достаточно редкий, но при этом, пожалуй, наиболее эффективный и стабильный источник получения денежных средств. Речь идет о ситуации, когда образовательная структура создается в виде департамента или дочерней компании крупным предприятием. Основной функцией подобной структуры будет подготовка кадров для восполнения потребностей в трудовом ресурсе головной компании.

Подобные подразделения, корпоративные университеты и учебные центры финансируются из средств головной компании, и в случае отрицательной динамики прибыли нехватка средств может быть успешно компенсирована из корпоративного бюджета. Обратное также верно: как пишет В.В. Чеха, подобное учреждение, действующее как вспомогательная единица для действующей коммерческой организации, может не только проводить обучение работников, но и оказывать образовательные услуги сторонним субъектам и генерировать, таким образом, дополнительный финансовый поток для корпорации [14, с. 50]. Положительным «побочным эффектом» такого механизма организации образовательной деятельности выступает укрепление HR-бренда головной компании.

Корпорация предоставляет сотрудникам (и/или их детям) качественное образование и таким образом повышает уровень их жизни. Соответственно, растёт привлекательность компании как работодателя и укрепляется лояльность персонала [10].

Вышеописанный случай затрагивает лишь малую долю образовательных предприятий образовательного сектора. Большинство негосударственных образовательных организаций самостоятельно организует и финансирует собственную хозяйственную деятельность. Учредитель организации устанавливает как объем первоначального капитала, так и нормативные показатели финансового обеспечения для осуществления образовательной деятельности. В абсолютном большинстве случаев частная структура финансируется преимущественно **из собственных средств учредителя**. Собственные средства – это личные средства, внесенные основателями бизнеса, которые направляются, как правило, на аренду, закупку оборудования, на цели разработки образовательного контента, создания платформы для онлайн-обучения и начального продвижения курсов на рынке, а также, на первых этапах, на оплату труда администраторов, педагогов, методистов и иных сотрудников.

В ситуации нехватки собственных средств могут быть привлечены **заемные средства**. Обращаясь в финансовые институты и банки, учредители бизнеса могут изыскать дополнительные объемы финансовых средств на реализацию стратегических или оперативных целей. Недостаток данного источника финансирования универсален и не имеет отраслевой привязки – как и любому другому бизнесу, образовательной организации приходится возвращать заёмные средства с учетом кредитных надбавок и комиссий.

Основным источником финансирования коммерческой образовательной структуры после запуска бизнеса выступают **средства, которые уплачиваются получателями образовательных услуг** [11, с. 48]. Организации получают от физических и юридических лиц средства в результате заключения соглашений о предоставлении платных образовательных услуг. Полученный доход по договорам предоставления образовательных услуг используется для поддержания текущей деятельности организации, в последующем – для ее масштабирования и повышения качества учебного процесса.

Одним из альтернативных источников внебюджетного финансирования выступают **пожертвования**. Добровольные пожертвования направляются в адрес образовательного учреждения физическими и юридическими лицами, НКО. Схожими механизмами выступают **спонсорство и меценатство**. Подобные практики мало распространены в России – по крайней мере, в сфере платного образования. Тем не менее, несмотря на то, что потенциал вышеописанных источников финансирования в нашей стране не раскрыт, спонсорство и благотворительность выступают перспективными направлениями работы для частной образовательной организации.

При этом привлечение подобных средств имеет ряд ограничений. Так, для образовательных организаций поиск спонсора проходит существенно сложнее, чем, к примеру, для футбольных команд. Спонсорские материалы могут транслироваться во время матчей и брендировать спортивную экипировку, тогда как образовательный центр не может предложить аналогичных каналов продвижения. Кроме того, требуется определить «меру допустимого компромисса» [2] в формах сотрудничества с бизнесом. Любая образовательная организация позиционирует себя как центр, обеспечивающий качественное обучение и комфортные условия его прохождения и позиционирование спонсора должно соответствовать этой миссии. К примеру, бренд фаст-фуда или табака едва ли может быть привлечен к спонсированию детской школы.

Одним из альтернативных источников финансирования для коммерческого образовательного центра выступает **краудфандинг**. Краудфандинг, согласно определению Е.А. Яновой с соавт., представляет собой «механизм привлечения финансирования от широких масс с целью реализации продукта, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки бизнеса» [17, с. 1283]. Краудфандинг – распространенный в странах Запада источник привлечения дополнительных средств в сектор образования. На таких платформах, как *DonorsChoose*, *EdSeed*, *PledgeCents* были успешно собраны средства для сотен тысяч государственных и частных школ. В России специальной краудфандинговой платформы для образовательного сектора пока не имеется.

Краудфандинговые платформы могут произвести революцию в сфере образовательного предпринимательства, позволяя любому, у кого есть идея, собирать средства. Тем не менее, в нашей стране масштаб проектов, реализованных на средства краудфандинга несоизмеримо ниже, чем в других странах. Возможно, причинами этого выступают низкая покупательская способность населения, недоверие к подобным онлайн-инициативам и непонимание преимуществ от вложений (к примеру, донор может стать одним из акционеров предприятия). Краудфандинговые платформы для образования полагаются на доверие доноров, что создает риски нецелевого использования средств или ненадлежащего исполнения проектов [7, с. 48]. Тем не менее, несмотря на риски, краудфандинг можно все же считать приемлемой альтернативой привлечения финансов. Кроме того, формируя круг доноров, образовательное учреждение одновременно формирует и собственное сообщество и, в ряде случаев, расширяет круг потенциальных клиентов из числа доноров.

Франчайзинг можно назвать одним из перспективных инструментов привлечения финансовых средств. Образовательная организация, имеющая опыт успешной деятельности и сильный, узнаваемый бренд, может развивать его по пути предоставления франшизы. Лица, выражающие желание учредить образовательную организацию,

покупают франшизу, что избавляет их от необходимости разработки собственной бизнес-модели, разработки образовательного контента, стратегий позиционирования и маркетинга. Франчайзер, получая взнос за стартовый пакет и роялти, обеспечивает франчайзи необходимыми ресурсами для ведения образовательной деятельности. В зависимости от условий франшизы, такими ресурсами могут быть обучение персонала, консультирование, маркетинговая поддержка, образовательный контент.

Как отмечено выше, на рынке частного образования представлено множество мелких бизнес-единиц, создающих свои бренды, которые в силу масштаба и новизны, не являются узнаваемыми. Клиент в подобных условиях предпочтет обратиться к известному сетевому бренду. Подобная сетевая синергия позволит не только привлечь средства от франчайзи, но и расширить клиентскую базу благодаря повышению узнаваемости образовательного бренда, повысив объем денежных потоков от основной деятельности – продажи образовательных услуг.

П.В. Ивлиев и Ю.Г. Новичкова говорят об экономической эффективности франшизы и для тех организаций, которые ее приобретают. В ситуации, когда учредитель не хочет подвергать себя риску, вкладывая собственные средства на запуск бизнеса (см. выше), целесообразна покупка франшизы [6, с. 236]. Кроме того, лицо, которое приобрело франшизу, получает возможность «примкнуть» к сильному, узнаваемому образовательному бренду и таким образом существенно увеличить объемы денежных потоков за счет основной деятельности. Без франшизы клиентскую базу, которая сформирует финансовый поток, придется создавать с нуля.

Изначально франчайзинг в России был распространен в сфере услуг, в области общественного питания, но на сегодняшний день все большую актуальность приобретают именно образовательные франшизы. Особенно высокая динамика наблюдается в области детского образования: так, уже в 2020 г. в рейтинге 30 самых выгодных франшиз Forbes 8 позиций занимали именно образовательные бренды. Успешно функционируют такие франшизы, как «Разноцветные цыплята» (франшиза логопедического центра), «ШИФУ УЧИТ» (франшиза школы восточных языков), «Тинейджер на Миллион» (франшиза тренингов для детей), «Синергия» (франшиза школы музыки), *Kiberone* (школа программирования для детей) и многие другие. Цена за стартовый пакет приобретения франшизы на сайте с каталогом франшиз *businessmens.ru* составляет около 180–400 тыс. руб [13]. По данным М.С. Шаховой, инвестиции в образовательную франшизу на российском рынке варьируются, как правило, от 500 тыс. до 2 млн руб., а для открытия бизнеса наиболее популярных франшиз (например, «Алгоритмика», «Полиглотики», *Schoolford*) требуется от 700 тыс. до 1 млн руб. [16, с. 110].

Наконец, получить дополнительные потоки денежных средств коммерческая образовательная организация может посредством **диверсификации сфер деятельности**. Плата в негосударственных учебных центрах может взиматься как за услуги образования, так и за предоставление сопутствующих услуг, к примеру, за организацию питания [11, с. 48]. Образовательное учреждение может наладить сотрудничество с бизнесом и ввести корпоративные программы обучения. Крупные компании и организации могут быть заинтересованы в покупке курсов для обучения своих сотрудников. Финансовые потоки можно также генерировать посредством продаж онлайн-контента или платной подписки в собственном мобильном приложении.

В заключение можно отметить следующее. Увеличение значимости частного образования становится одной из ключевых тенденций современной образовательной сферы. Частные образовательные учреждения предлагают разнообразные образовательные программы и инновационные подходы к обучению, что порождает спрос на качественные и специализированные образовательные услуги, которые зачастую не могут быть удовлетворены государственными школами и университетами.

В частных образовательных учреждениях собственные средства учредителя часто являются основным источником финансирования. Эти средства используются для начальных вложений в инфраструктуру, оборудование и разработки образовательных программ. Однако зависимость от одного источника финансирования может существенно ограничивать возможности для роста и развития. Исследование альтернативных источников финансирования организаций в сфере образования показало, что диверсификация финансовых потоков является неотъемлемым элементом устойчивого развития коммерческих образовательных учреждений. В условиях ограниченных финансовых ресурсов и растущих потребностей образовательных систем в инновациях и модернизации, использование таких источников, как частные инвестиции, благотворительные фонды, спонсорство, франшиза и краудфандинг, приобретает все большее значение.

Литература

1. Андрушак, Г.В. Комментарии к статье У.О. Брауна «Источники финансирования и их воздействие на качество образования в высшей школе» / Г.В. Андрушак // Вопросы образования. – 2006. – № 1. – С. 125–130.
2. Веретенник, Е. Как работать со спонсором, и чем он отличается от благотворителя / Е. Веретенник // Высшая школа экономики. – 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spb.hse.ru/news/110339596.html>. – Дата доступа: 17.07.2024.
3. Голева, Ю.И. Роль частных образовательных организаций в экономике / Ю.И. Голева,

- И.В. Рожнёва // Вестник науки. – 2023. – № 2 (59). – С. 20–25.
4. Гуров, В.Н. Источники финансирования образовательных организаций: алгоритм поиска / В.Н. Гуров, Е.В. Хамзина // Мир науки, культуры, образования. – 2019. – № 4(77). – С. 188–190.
 5. Ершов, А.Н. Развитие современного российского рынка онлайн-образования с позиций общества знания / А.Н. Ершов, А.А. Салатова // Регионология. – 2020. – № 3 (112). – С. 543–569.
 6. Ивлиев, П.В. Франчайзинг в системе образования и подготовки специалистов / П.В. Ивлиев, Ю.Г. Новичкова // Право и государство: теория и практика. – 2023. – № 7 (223). – С. 236–234.
 7. Константинова, В.Г. Гранты и фандрайзинг как факторы развития образовательной организации / В.Г. Константинова, О.В. Пополитова // Теория и практика современной науки. – 2018. – № 8 (38). – С. 46–53.
 8. Крицкая, Д.И. Анализ модели частного образовательного учреждения / Д.И. Крицкая // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2021. – № 3 (20). – С. 45–49.
 9. Кузнецова, Е.В. Исследования, посвященные частному образованию в России / Е.В. Кузнецова // Молодой ученый. – 2024. – № 9 (508). – С. 187–192.
 10. Недетские деньги: что происходит на рынке частного образования // СберПро. – 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sber.pro/publication/nedetskie-dengi-cto-proishodit-na-rinke-chastnogo-obrazovaniya/>. – Дата доступа: 17.07.2024.
 11. Полякова, Е.Е. Источники финансовой деятельности негосударственных образовательных организаций / Е.Е. Полякова // Colloquium-journal. – 2019. – № 8 (32). – С. 48–49.
 12. Устинова, Е.В. Частное школьное образование в России в контексте новой образовательной парадигмы: диссертация ... доктора педагогических наук: 13.00.01 / Е.В. Устинова – Нижний Новгород, 2012. – 422 с.
 13. Франшизы детского образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businessmens.ru/franchise/word/detskoe-obrazovanie>. – Дата доступа: 17.07.2024.
 14. Чеха, В.В. Механизмы инвестиций в сферу образования: проблемы и решения / В.В. Чеха // Экономика образования. – 2011. – № 1. – С. 43–53.
 15. Число частных компаний в сфере образования России выросло на 37,3% // ТАСС. – 2023 <https://tass.ru/ekonomika/18614761>. – Дата доступа: 17.07.2024.
 16. Шахова, М.С. Трансформация франчайзинговой бизнес-модели детского дополнительного образования / М.С. Шахова // Управленец. – 2021. – № 5. – С. 107–122.

17. Янова, Е.А. Краудфандинг как альтернативный источник финансирования российских высших учебных заведений / Е.А. Янова, М.А. Булатова, Д.А. Михалевский, А.Ю. Уфимцева // Научный журнал КубГА У. – 2015. – № 111. – С. 1275–1290.

ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCING ORGANIZATIONS IN THE FIELD OF EDUCATION

Kroer E.V.

Russian New University

The article presents the characteristics and role of private education in Russia. It is noted that finding sources of funding is a key problem for private companies in the educational sector. Sources of financing such as subsidies from the state budget, financing by an enterprise that includes a training center, franchising, crowdfunding, borrowed (credit) funds, the founder's own funds, sponsorship, and charitable donations are described. It is concluded that a commercial educational organization can obtain additional cash flows by diversifying its areas of activity.

Keywords: education, financing, corporate training, franchising, crowdfunding, private education, non-governmental educational institution, sponsorship.

References

1. Andrushchak, G.V. Comments on the article by W.O. Brown "Sources of funding and their impact on the quality of education in higher education" / G.V. Andrushchak // Education Issues. – 2006. – No. 1. – pp. 125–130.
2. Veretennik, E. How to work with a sponsor, and how he differs from a philanthropist / E. Veretennik // Higher School of Economics. – 2014. [Electronic resource]. – Access mode: <https://spb.hse.ru/news/110339596.html>. – Access date: 07/17/2024.
3. Goleva, Yu.I. The role of private educational organizations in the economy / Yu.I. Goleva, I.V. Rozhneva // Bulletin of Science. – 2023. – No. 2 (59). – pp. 20–25.
4. Gurov, V.N. Sources of financing for educational organizations: search algorithm / V.N. Gurov, E.V. Khamzina // World of science, culture, education. – 2019. – No. 4(77). – pp. 188–190.
5. Ershov, A.N. Development of the modern Russian online education market from the perspective of the knowledge society / A.N. Ershov, A.A. Salatova // Regionology. – 2020. – No. 3 (112). – pp. 543–569.
6. Ivliev, P.V. Franchising in the system of education and training of specialists / P.V. Ivliev, Yu.G. Novichkova // Law and state: theory and practice. – 2023. – No. 7 (223). – pp. 236–234.
7. Konstantinova, V.G. Grants and fundraising as factors in the development of an educational organization / V.G. Konstantinova, O.V. Popolitova // Theory and practice of modern science. – 2018. – No. 8 (38). – pp. 46–53.
8. Kritskaya, D.I. Analysis of the model of a private educational institution / D.I. Kritskaya // Business education in the economy of knowledge. – 2021. – No. 3 (20). – pp. 45–49.
9. Kuznetsova, E.V. Research on private education in Russia / E.V. Kuznetsova // Young scientist. – 2024. – No. 9 (508). – pp. 187–192.
10. Not children's money: what is happening in the private education market // SberPro. – 2023 [Electronic resource]. – Access mode: <https://sber.pro/publication/nedetskie-dengi-cto-proishodit-na-rinke-chastnogo-obrazovaniya/>. – Access date: 07/17/2024.
11. Polyakova, E.E. Sources of financial activity of non-state educational organizations / E.E. Polyakova // Colloquium-journal. – 2019. – No. 8 (32). – pp. 48–49.
12. Ustinova, E.V. Private school education in Russia in the context of the new educational paradigm: dissertation ... Doctor of Pedagogical Sciences: 13.00.01 / E.V. Ustinova – Nizhny Novgorod, 2012. – 422 p.
13. Franchises for children's education [Electronic resource]. – Access mode: <https://businessmens.ru/franchise/word/detskoe-obrazovanie>. – Access date: 07/17/2024.
14. Chekha, V.V. Mechanisms of investment in the field of education: problems and solutions / V.V. Chekha // Economics of Education. – 2011. – No. 1. – P. 43–53.

15. The number of private companies in the education sector in Russia increased by 37.3% // TASS. – 2023 <https://tass.ru/ekonomika/18614761>. – Access date: 07/17/2024.
16. Shakhova, M.S. Transformation of the franchising business model of children's additional education / M.S. Shakhova // Manager. – 2021. – No. 5. – pp. 107–122.
17. Yanova, E.A. Crowdfunding as an alternative source of financing for Russian higher educational institutions / E.A. Yanova, M.A. Bulatova, D.A. Mikhalevsky, A. Yu. Ufimtseva // Scientific journal of KubSA U. – 2015. – No. 111. – pp. 1275–1290.

Разработка инвестиционных стратегий с использованием машинного обучения на российском фондовом рынке (на примере индекса Московской биржи)

Ларькова Елизавета Андреевна,
аспирант, Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова
E-mail: elizaveta.larkova98@gmail.com

В статье выделяются возможности использования машинного обучения для построения инвестиционных стратегий на российском фондовом рынке. В качестве примера взят индекс Московской биржи.

Актуальность исследования обусловлена тем, что машинное обучение стало новой эффективной стратегией, которую для увеличения доходов используют многие инвестиционные фонды. В центре внимания аналитиков находится задача оценки будущей стоимости акций определенных фирм, что критически важно для увеличения капитала как для самих компаний, так и для инвесторов. В недавние годы, благодаря прогрессу в областях машинного обучения, анализе и обработке данных, а также совершенствованию систем хранения информации, наблюдается стремительное развитие алгоритмичной торговли. Это, в свою очередь, стимулирует высокую конкурентоспособность на рынке, подталкивая к инновациям и поиску новаторских подходов в финансовой индустрии. Закономерности развития в движении котировок финансовых инструментов носит непредсказуемый характер, усиливая уровень неопределенности и риска для участников рынка. В ответ на это, различные стратегии, основанные на машинном обучении, стремятся найти уникальные подходы для снижения этих трудностей, несмотря на отсутствие каких-либо стабильных закономерностей в этих колебаниях.

В результате исследования представлена модель прогнозирования значения индекса с помощью языка Python и соответствующих библиотек для работы с временными рядами (stats-model, pandas, numpy) и визуализации данных (matplotlib).

Ключевые слова: машинное обучение, стратегия, модель, индекс, биржа, прогноз, показатель, гиперпараметр.

Введение

С давнего времени, когда впервые появились фондовые рынки (далее ФР), люди стремились найти наиболее эффективные методы для предугадывания будущей стоимости акций. Этот поиск привел к разработке трех ключевых стратегий: анализа основных принципов экономики, изучения графиков и рыночных тенденций, а также применения новейших технологий. Хотя эти тактики порой приводят к различным, а иногда и противоречивым выводам о том, что будет с ценами на ценные бумаги в будущем или в каком направлении, они будут двигаться в определенный момент, они все равно находят свое применение в торговле на бирже. Важность точного прогнозирования остается высокой [1].

В области науки, известной как машинное обучение (далее МО), основное внимание уделяется анализу статистических моделей и разработке алгоритмов. Этот подраздел искусственного интеллекта (далее ИИ) позволяет машинам обретать знания из данных и решать проблемы автономно, без необходимости в программировании их для каждой задачи отдельно. Используя только информацию, полученную в ходе обучения, эти системы способны самостоятельно адаптироваться к новым алгоритмам. Эти достижения стали возможны благодаря прогрессу в области информационных технологий, увеличению объемов данных и повышению эффективности моделей МО. Изучение того, как разнообразные методы МО могут быть использованы в алгоритмической торговле, представляет собой важный научный вопрос. Этим вопросом интересуются не только инвестиционные компании, но и академическое сообщество. Внедрение техник машинного обучения в данную сферу обещает обогатить область компьютерных наук новыми исследованиями и открытиями, которые, в свою очередь, могут найти применение в самых разных направлениях [3].

В результате развития технологий прогнозирования цен на акции переместились в технологическое пространство. Некоторые из лучших методов прогнозирования включают использование рекуррентных нейронных сетей (RNN) и искусственных нейронных сетей (ANN), которые также подпадают под категорию МО [2]. В результате исследования предметной области для обучения многими авторами была выбрана нейронная сеть LSTM (Long Short-term memory). Её достоинствами являются работа с историческими данными и более высокая точность прогноза [2, 8, 9, 10].

По мере того, как становится очевиднее потенциал ИИ, возрастает и количество его применений. Возможности использования технологий МО и нейросетей теперь расширяются до сферы анализа биржевых данных. Специализированные алгоритмы анализируют обширные массивы информации о предыдущих транзакциях и будущем потенциале компаний, выявляя при этом мелкие детали и связи, которые могут остаться незамеченными без применения МО [4].

Для формирования эффективной инвестиционной стратегии ключевую роль могут сыграть нейронные сети и МО. Использование МО не только для создания аналитических механизмов, таких как прогнозные модели и аналитические системы, но и как средство для улучшения процесса принятия решений инвесторами, подчеркивает их потенциал в качестве основы для разработки тактик инвестирования. На рынке принятие обоснованных решений подкрепляется научными данными и алгоритмической оценкой [6].

Использование ИИ на ФР предоставляет ряд значительных выгод. Это технология способна улучшить прогнозирование будущих движений рынка благодаря повышению точности анализа данных и сокращению времени, необходимого для реакции на изменения. С помощью ИИ инвесторы получают возможность улучшить управление своим инвестиционным портфелем, применяя подходы, основанные на данных для лучшего понимания и адаптации к динамике ФР. Способность ИИ анализировать обширные массивы информации позволяет ему выявлять закономерности и тенденции, предсказывая будущие изменения на ФР, что значительно опережает возможности традиционного анализа, выполняемого людьми [5, 7].

Материалы и методы исследования

Анализ научно-практической литературы, синтез мнений, обобщение, графическая интерпретация результатов. Эмпирическая база исследования построена на применении языка Python и соответствующих библиотек для работы с временными рядами (statsmodel, pandas, numpy) и визуализации данных (matplotlib).

Результаты исследования

Исследование направлено на оценку будущего значения индекса, используя два различных подхода: во-первых, традиционный метод вычисления индексных значений на Московской бирже, и во-вторых, альтернативный подход, основанный на изменении весов отдельных эмитентов, представленный ранее. Для начала рассмотрим временной ряд индекса Мосбиржи (рисунок 1).

В поисках понимания этих элементов временной ряд был разложен на упомянутые составляющие, что позволило создать диаграмму, демонстрирующую каждый из компонентов отдельно. Процесс декомпозиции осуществлялся при помощи STL, из-

вестного метода, который использует локальную регрессию Loess для разложения временных рядов, и инструментария библиотеки statsmodel для реализации данного подхода (рисунок 2).



Рис. 1. Исходный временной ряд индекса Мосбиржи

Источник: составлено автором

Обращая внимание на анализированный индекс, становится очевидным наличие устойчивого роста стоимости и регулярных, хотя и значительных, колебаний в его показателях. С целью эффективного предсказания будущих значений этого временного ряда, было решено обратиться к использованию модели ARIMA (AutoRegressive Integrated Moving Average). Основными критериями выбора стали уникальные возможности модели объединять влияние прошлых показателей ряда и исправлять ошибки на основе данных о недавнем прошлом, что исключительно ценно при работе с показателями, подверженными регулярным изменениям или обладающими определённой периодичностью.

Чтобы успешно взаимодействовать с рассматриваемой моделью, важно выбрать подходящие значения гиперпараметров p , d и q . Они имеют значение для настройки различных характеристик модели. Рассмотрим, что они представляют:

- Гиперпараметр p , он задает число предшествующих наблюдений во временном ряде, необходимых для оценки текущего момента. Более высокие значения p позволяют модели охватывать больше предыдущих точек данных.
- Гиперпараметр d описывает, как часто нужно выполнить операцию дифференцирования над временным рядом, чтобы достичь его стационарности, тем самым определяя порядок интегрирования в модели.

Эти элементы играют решающую роль в адаптации модели к данным и их последующем анализе. В контексте моделирования значение гиперпараметра q имеет важное значение, поскольку оно определяет, как построенная схема обрабатывает компоненту скользящего среднего. Основными аспектами этого параметра являются:

- Определение порядка компоненты скользящего среднего.
- Он задаёт объём учёта ошибок из прошлого при предсказании текущего значения.

- С ростом q увеличивается количество принимаемых в расчёт прошлых ошибок прогноза. Этот гиперпараметр, играет ключевую роль в точности и адаптивности будущих результатов, влияя на то, насколько далеко в прошлое «смотрит» построенный алгоритм для корректировки своих предсказаний.

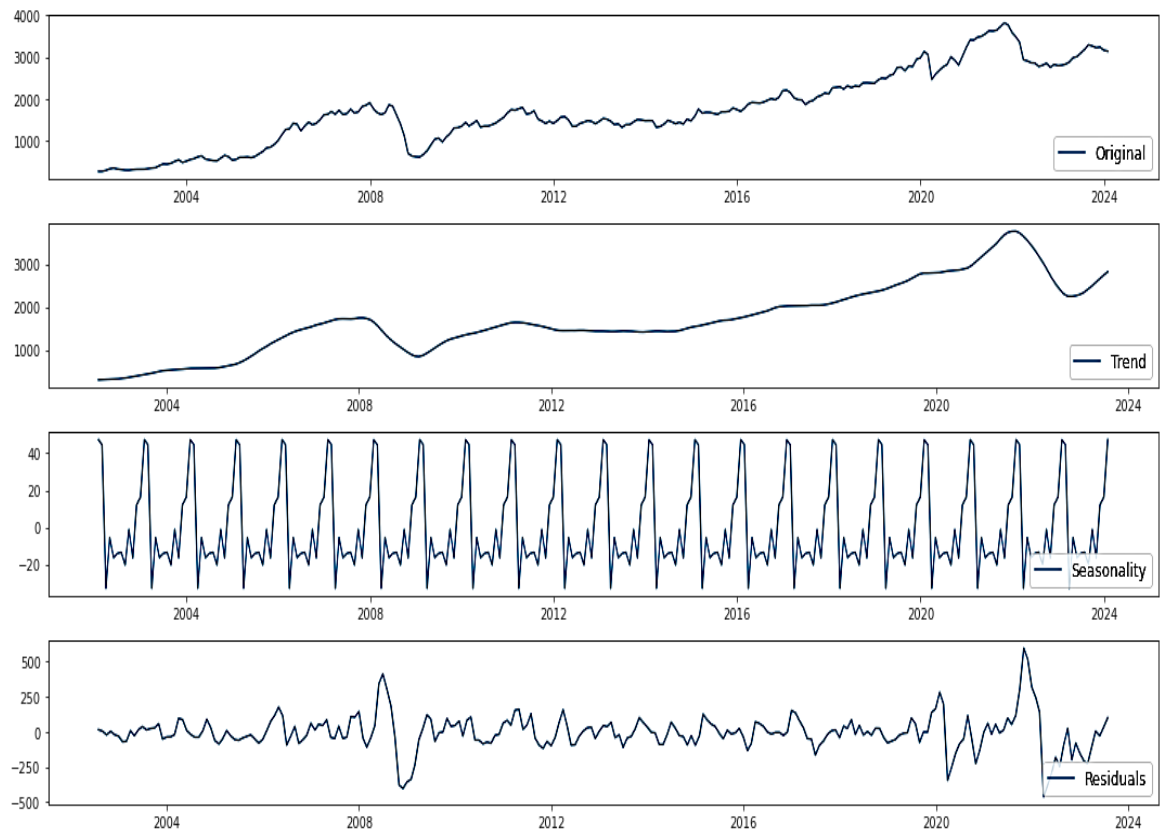


Рис. 2. Декомпозиция временного ряда индекса Мосбиржи

Источник: составлено автором

Чтобы выбрать нужные гиперпараметры, используются специальные методики. В частности, тест Дики-Фуллера применяется для гиперпараметра d . Этот метод часто находит применение в областях эконометрики и финансового анализа для оценки стационарности временных рядов. Основываясь на изучении предположения о наличии еди-

ничных корней, которые указывают на присутствие устойчивого тренда или сезонности, не исчезающих со временем, данный тест позволяет определить неизменность временного ряда. При отклонении этого предположения временной ряд считается постоянным, что делает его пригодным для использования в прогнозных моделях (рисунок 3, 4).

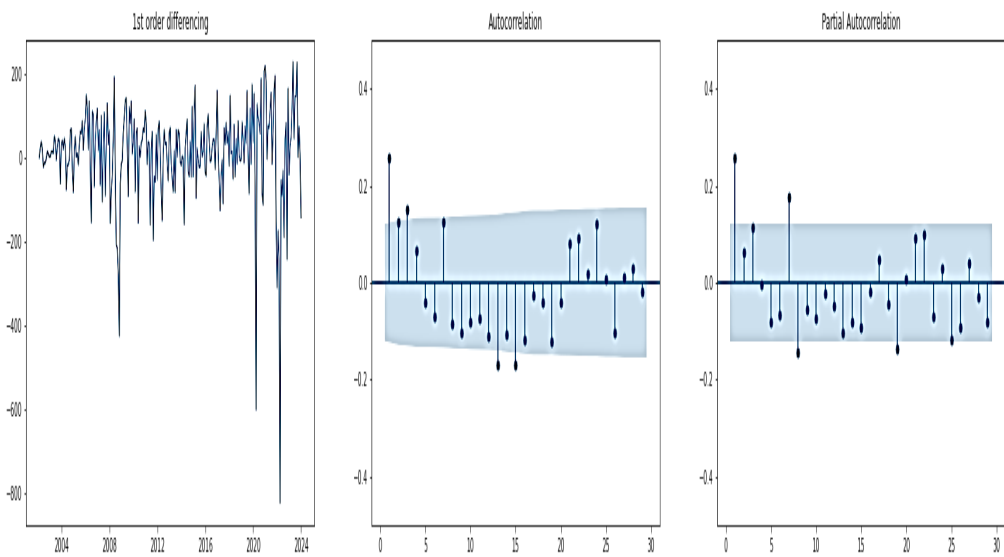


Рис. 3. Временной ряд после первого дифференцирования

Источник: составлено автором

```
ADF Statistic: -5.451100006149583
p-value: 2.6432895046376077e-06
Critical Values: {'1%': -3.4562572510874396, '5%': -2.8729420379793598, '10%': -2.5728461399461744}
Is the time series stationary? True
```

Рис. 4. Вывод статистик по тесту Дики-Фуллера

Источник: составлено автором

В процессе проведения анализа временных рядов, ключевым шагом стало выявление оптимального уровня дифференциации, необходимого для достижения их постоянства. Основными моментами данного анализа являются:

- Определение гиперпараметра d в значение 1, что стало результатом аналитического исследования.
- Существенное снижение p-value до уровня 2,6432895046376077e-06, что демонстрирует выраженное отличие от стандартных порогов значимости, таких как 0,05 и даже 0,01. Это указывает на значительную степень дифференциации, требуемую для преобразования временного ряда в стационарный формат.
- Принятие решения о достаточности однократной дифференциации временного ряда для его стабилизации, подтвержденное анализом критических точек гипотезы о наличии единичных корней.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, был выявлен необходимый уровень дифференциации временного ряда, равный единице, для его перевода в стационарное состояние. Выбор оптимальных значений гиперпараметров p и q для модели ARIMA выполняется на основе графиков ACF (автокорреляционной функции) и PACF (частичной автокорреляционной функции). График ACF отображает корреляцию между текущим значением временного ряда и его предыдущими значениями, кумулятивно учитывая все предыдущие лаги. А график PACF показывает корреляцию между текущим значением временного ряда и его предыдущими значениями, исключая влияние промежуточных лагов. Значения автокорреляций считаются статистически значимыми, если они выходят за пределы синей области с графика (рисунок 5).

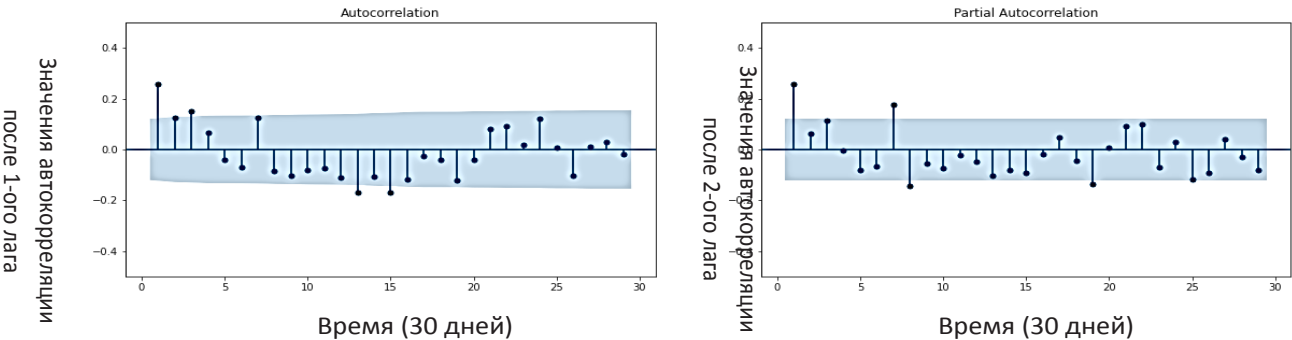


Рис. 5. Графики ACF и PACF, начиная со вторых лагов

Источник: составлено автором

Для выбора оптимального значения гиперпараметра p анализируется график PACF, а для гиперпараметра q – ACF. Значения данных гиперпараметров определяется номером последнего статистически значимого лага. Для p это значение равно 15, а для q – 19.

По данным значениям гиперпараметров обучим модель на тренировочной выборке с января 2002 года по декабрь 2022 года, а данные с декабря 2022 года по декабрь 2023 года оставим как тестовую выборку для оценки прогностических свойств модели (рисунок 6).

Из анализа диаграммы становится очевидным, что прогнозы точно отражают динамику данных. Несмотря на сложности, с которыми столкнулась модель из-за отсутствия явных трендов в нача-

ле анализируемого периода и неопределенности в движении данных вверх, ее предсказание оказалось убедительным.

Также была проведена количественная оценка созданной модели, анализируя ключевые показатели ее эффективности. Начнем с рассмотрения коэффициента детерминации, известного как R-squared, который отражает объем дисперсии, объясняемый предсказаниями модели. Этот показатель, достигая отметки в 0,9395737019370755, подтверждает высокую прогностическую мощь построенной схемы. В дополнение важно выделить значение метрики MAPE (Mean Absolute Percentage Error), достигающее 0,020937607285968742. Это указывает на то, что разница между предсказанными и реальными значениями составляет приблизительно 2%, свидетельствуя о значительной точности предсказаний.



Рис. 6. Сравнение прогноза модели с тестовыми данными индекса Мосбиржи

Источник: составлено автором

Теперь можно обучить обе модели на полном наборе имеющихся данных и сделать прогнозирование на будущий период. Прогнозирование будет

делаться на 12 месяцев вперед, то есть на весь 2024 год.

Для начала сделаем предсказания по оригинальным значениям индекса (рисунок 7).



Рис. 7. Предсказания значений оригинального индекса Мосбиржи

Источник: составлено автором

```
{ 'Нефть и газ': 0.44584144917245466,
  'Финансы': 0.19765802183889042,
  'Металлургия и горная добыча': 0.1856996499109057,
  'Информационные технологии': 0.024365869196331668,
  'Потребительский сектор': 0.025535128460196913,
  'Телекоммуникации': 0.01835794291035464,
  'Химия и нефтехимия': 0.016365678085068478,
  'Электроэнергетика': 0.028132435040463276,
  'Строительство': 0.025350895985962036,
  'Транспорт': 0.014399999382777699,
  'Прочее': 0.0025738191512636763 }
```

Рис. 8. Предсказанные значения весов для секторов моделью ARIMA

Источник: составлено автором

В исследовании предложен новый подход к прогнозированию будущего состава эмитентов на Московской бирже, применяя методы МО. В частности, описывается использование модели ARIMA для оценки изменений в секторальном распределении в рамках следующего периода ребалансировки индекса. Основная идея заключается в раз-

работке индивидуальных схем для каждого сектора, целью которых является вычисление предполагаемого веса секторов в индексе. После обучения моделей, предсказанные веса секторов будут приведены к общей сумме 100%, при этом пропорции между секторами сохранятся. Иллюстрация этих прогнозов показана на рисунке 8 (рисунок 8).

Теперь подробнее рассмотрим каждую область. Ожидается, что следующие отрасли увидят уменьшение своего прогностического веса: «Металлургия и горная добыча», «Информационные технологии», «Потребительский рынок», «Телекоммуникационные услуги» и «Энергетика». В то же время предвидится, что другие сферы деятельности испытают рост веса согласно прогнозам, основанным на методе ARIMA. Анализируя эти данные через круговую диаграмму, можно предположить, что первоначально наблюдаемое преимущество в весе трех секторов: «Нефть и газ», «Финансы» и «Металлургия и горная добыча», вероятно, будет продолжаться и в будущем (рисунок 9).

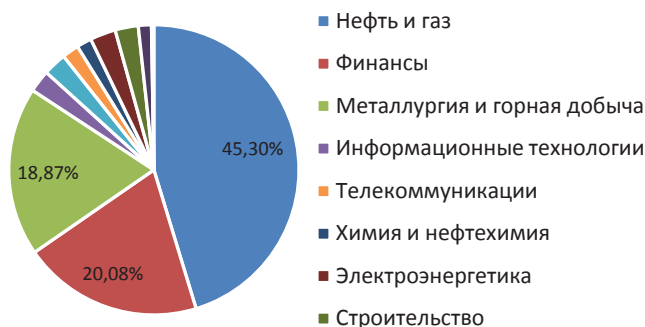


Рис. 9. Круговая диаграмма, отражающая соотношение весов секторов в следующий период ребалансировки

Источник: составлено автором

Выводы

Таким образом, в контексте современного финансового управления, особенно в области разработки и выпуска финансовых продуктов, важность использования инновационных технологий невозможно переоценить. Модель, предложенная в данной статье, которая базируется на принципах МО, представляет собой значимый прорыв в этой области. Этот инструмент предлагает управляющим компаниям, специализирующимся на выпуске разнообразных финансовых продуктов, включая индексные фонды, ценный ресурс для оптимизации их стратегий. Основная ценность предложенной модели заключается в ее способности анализировать как текущее распределение активов по различным секторам экономики, так и предсказывать их будущее распределение в контексте предстоящей ребалансировки. Это позволяет им принимать более обоснованные решения о распределении инвестиций, учитывая не только существующее состояние ФР, но и антиципируя будущие тенденции.

Литература

1. Алжеев А.В., Кочкаров Р.А. Сравнительный анализ прогнозных моделей ARIMA и LSTM на примере акций российских компаний // Финансы: теория и практика. – 2020. – № 1. – с. 14–23.
2. Воинов Н.В., Ворошилов М.К., Молодяков С.А., Дробинцев П.Д., Прокофьев О.В., Зайцев И.В. Прогнозирование котировок фьючерсов на индекс РТС на основе машинного обучения // XXIV Международная конференция по мягким вычислениям и измерениям (SCM'2021). – 2021. – Т. 1 – с. 271–274.
3. Волоцкой Д.В. Применение методов машинного обучения для построения прогнозов на финансовых рынках / Д.В. Волоцкой // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 5. – с. 361–366.
4. Грэм Б. Разумный инвестор: Полное руководство по стоимостному инвестированию / Бенджамин Грэм; Пер. с англ. – 5-е изд. 2021. – 568 с.

5. Ларина О.И., Морыженкова Н.В. Перспективы цифровой трансформации денежных систем // Вестник университета. – 2023. – № 3. – с. 169–177.
6. Терешенко А.А. Возможности и перспективы использования искусственного интеллекта и машинного обучения для анализа фондового рынка / А.А. Терешенко // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2023. – № 4(80). – с. 53–57.
7. Машинное обучение: просто о сложном: [сайт] – URL: <https://sbercloud.ru/ru/warp/blog/machine-learning-about> (дата обращения: 05.07.2024).
8. Emioma C.C., Edeki S.O. Stock price prediction using machine learning on least-squares linear regression basis // Journal of Physics: Conference Series. – 2021. – Т. 1734. – № 1. – p. 1–9.
9. Manurung A.H., Budiharto W., Prabowo H. Algorithm and modeling of stock prices forecasting based on long short-term memory (LSTM) // ICIC Express Letters. – 2018. – Т. 12. – № 12. – p. 1277–1283.
10. Sun Z., Zhao S. Machine learning in stock price forecast // E3S Web of Conferences. – 2020. – Т. 214. – p. 1–6.

DEVELOPMENT OF INVESTMENT STRATEGIES USING MACHINE LEARNING IN THE RUSSIAN STOCK MARKET (BASED ON THE EXAMPLE OF THE MOSCOW EXCHANGE INDEX)

Larkova E.A.

Russian Economic University. G.V. Plekhanov

The article highlights the possibilities of using machine learning to build investment strategies on the Russian stock market. The index of the Moscow Stock Exchange is taken as an example.

The relevance of the study is because machine learning has become a new effective strategy that many investment funds use to increase income. Analysts focus on the task of estimating the future value of shares of certain firms, which is critically important for increasing capital for both companies and investors. In recent years, due to advances in machine learning, data analysis and processing, as well as the improvement of information storage systems, there has been a rapid development of algorithmic trading. This, in turn, stimulates high competitiveness in the market, pushing for innovation and the search for innovative approaches in the financial industry. The patterns of development in the movement of quotations of financial instruments are unpredictable, increasing the level of uncertainty and risk for market participants. In response, various machine learning-based strategies seek to find unique approaches to reduce these difficulties, despite the absence of any stable patterns in these fluctuations.

As a result of the research, a model for predicting the index value using the Python language and corresponding libraries for working with time series (statsmodel, pandas, numpy) and data visualization (matplotlib) is presented.

Keywords: machine learning, strategy, model, index, stock exchange, forecast, indicator, hyperparameter.

References

1. Olzheev A.V., Kochkarov R.A. The guiding principle of progressive ARIMA and LSTM models on the example of a Russian company // Kinansy: theory and practice. – 2020. – No. 1. – pp. 14–23.
2. Warriors N.V., Voroshilov M.K., Molodyakov S.A., Drobintsev P.D., Prokofiev O.V., And Zaitsev.B. Forecasting futures quotations for the RTS index based on machine learning // XXIV International Conference on Soft Computing and Measurements (SCM in'2021). – 2021. – Vol. 1 – pp. 271–274.

3. Volotskoy D.V. Application of machine learning methods for making forecasts in financial markets / D.V. Volotskoy // Topical issues of modern economics. – 2022. – No. 5. – pp. 361–366.
4. Graham B. A reasonable investor: A complete guide to value investing / Benjamin Graham; Translated from English – 5th ed. 2021. – 568 p.
5. Larina O.I., Moryzhenkova N.V. Prospects of digital transformation of monetary systems // Bulletin of the University. – 2023. – No. 3. – pp. 169–177.
6. Tereshenko A.A. Possibilities and prospects of using artificial intelligence and machine learning for stock market analysis / A.A. Tereshenko // Skif. Questions of student science. – 2023. – № 4(80). – pp. 53–57.
7. Technical description: just with a link: [website] – URL: <https://sbercloud.ru/ru/warp/blog/machine-learning-about> (date of issue: 07/05/2024).
8. Emioma K.S., Edeki S.O. Forecasting stock prices using machine learning based on linear regression by the method of least squares // Physical Journal: A series of conferences. – 2021. – vol. 1734. – No. 1. – p. 1–9.
9. Manurung A.H., Budiharto U., Prabowo H. Algorithm and modeling of stock price forecasting based on long-term short-term memory (LSTM) // ICIC Express Letters. – 2018. – Vol. 12. – No. 12. – p. 1277–1283.
10. Song Z., Zhao S. Machine learning in stock price forecasting // E3S. – 2020 Web Conferences. – Vol. 214. – p. 1–6.

Булатова Лидия Сергеевна,

студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: 204926@edu.fa.ru

Лялькова Евгения Евгеньевна,

к.э.н., доцент, доцент Кафедры бизнес-аналитики,
заместитель заведующего кафедрой «Современные
технологии сбора и обработки отчетности» (МШБ)
Финансового университета при Правительстве Российской
Федерации
E-mail: eelyalkova@fa.ru

Сложившаяся финансово-экономическая ситуация в России и мире оказывает влияние на деятельность всех секторов экономики, в том числе финансового, в рамках которого особенно острые проблемы возникают среди представителей банковского сообщества. В условиях затянувшейся нестабильности коммерческие банки вынуждены уделять большее внимание принимаемым рискам и управлению ими. Среди всего многообразия рисков, которым подвержен банк, операционные риски представляют собой отдельную группу, прежде всего по причине особой специфики, отсутствия системного подхода к анализу и критериев идентификации, требующих более детального изучения. Операционный риск уникален тем, что, хотя он затрагивает практически все сферы деятельности финансово-кредитной организации, его сложно установить и отделить от других банковских рисков. Следует отметить, что, в связи с развитием информационных и компьютерных систем, усложнением инструментов фондового рынка и совершенствованием методов ведения бизнеса, с каждым годом появляются все новые виды операционного риска, которые оказывают значительное влияние на деятельность банков. Как следствие, анализ методов оценки и особенностей управления операционными рисками коммерческих банков как никогда актуален для отечественного бизнес-сообщества. В рамках настоящей работы анализируются различные методы оценки операционных рисков, присущих деятельности банковских организаций, а также приводится описание их преимуществ и недостатков. Вместе с тем автором уделяется внимание специфике формирования и реализации мероприятий по идентификации и управлению операционными рисками в рамках деятельности финансово-кредитной организации.

Ключевые слова: операционный риск, банки, финансово-кредитные организации, риск-менеджмент, управления рисками.

В условиях экономической напряженности в большинстве регионов мира коммерческие банки сталкиваются с проблемами, от решения которых зависит то, насколько успешно такие финансово-кредитные предприятия смогут справляться с нарастающим давлением различных заинтересованных сторон, прежде всего зарубежных контрагентов и мегарегуляторов, национальных органов контроля и клиентов. Результатом такого давления являются риски, повышение эффективности механизмов управления которыми как никогда актуально для участников банковского сообщества.

Тем не менее, несмотря на важность данного вопроса для бизнес-среды в целом, область риск-менеджмента организаций банковского сектора до сих пор не лишена вопросов, связанных с методами оценки и управления операционными рисками, а именно тем, какие инструменты управления рисками доступны специалистам по риск-менеджменту и какими базовыми надстройками должна обладать система управления операционными рисками.

Банковская отрасль сталкивается с уникальными операционными рисками, обусловленными характером ее деятельности и нормативно-правовой базой: финансово-кредитные организации должны управлять рисками, связанными с долговыми операциями, биржевой деятельностью, управлением ликвидностью и соблюдением нормативных требований. Для решения таких задач банки используют комплексные системы управления операционными рисками, которые включают в себя процессы идентификации, оценки, снижения и мониторинга рисков, разработанные с учетом специфических рисков, с которыми сталкиваются банки, включая мошенничество, системные сбои и многое другое.

С целью унификации принципов к управлению рисками и стабилизации банковского сектора, в начале 80-х годов Базельский комитет разработал первую систему финансового надзора, получившую название BASEL I, которая главным образом была посвящена достаточности капитала и капитальным рискам. Так, комитет рекомендовал всем финансовым учреждениям откладывать 8% от всего капитала, потраченного на кредиты, используя единую матричную систему. По сути, это означало, что если финансовое учреждение выдает кредит в размере ста миллионов, то восемь из них должны быть зарезервированы в качестве собственных средств учреждения.

Тем не менее, BASEL I подвергся многочисленной критике на том основании, что используемая система была предвзята по отношению к финансовым институтам и системам стран G-10, а потому считалась узкой и неспособной гарантировать

стабильность глобальных финансовых институтов, что привело к разработке BASEL II.

Согласно Базельскому комитету по банковскому надзору (БКБН), BASEL II опирается на три основных принципа защиты финансовых институтов от операционных рисков и обеспечения прозрачности банковского сектора. К ним относятся требования к минимальному капиталу, принципам надзорного контроля и расширенного раскрытия информации. Именно BASEL II привел к тому, что операционный риск в финансовых учреждениях стал рассматриваться в явном виде, в результате чего появилась мера операционного риска в виде капитала. Согласно первому компоненту соглашения Базель II, перебои в работе информационных систем в банковском секторе приводят к повышению требований к капиталу, тем самым создавая дополнительные регулятивные издержки, помимо прямых и косвенных затрат на устранение последствий цифровой нестабильности.

В результате BASEL II стал общепромышленным стандартом, который был призван облегчить правила и процедуры управления операционными рисками в финансовых учреждениях. BASEL II требует от финансовых учреждений принятия надлежащих мер по формированию культуры управления высокими рисками во всех кредитно-финансовых учреждениях. Кроме того, в нем рассматриваются вопросы совершенствования методов управления операционными рисками, которые могут помочь банкам и другим финансовым учреждениям в планировании и предвидении будущих событий. Несмотря на то, что BASEL II был широко принят и внедрен в банковскую практику, существует несколько негативных мнений относительно применения комплектов в управлении рисками, в связи с чем в 2010 году БКБН выпустил третье соглашение, которое представляло собой новый и значительно улучшенный стандарт управления банковскими рисками ликвидности. Титульной целью BASEL III являлось усиление требований к капиталу банков для повышения общей прочности мировой банковской системы. BASEL III оказался полезным в обеспечении необходимых направлений для повышения общей финансовой стабильности учреждений. Основная потребность в данном регламенте заключалась в разработке новой и эффективной системы внутреннего контроля, которая могла бы применяться в период финансовой нестабильности.

При конкретизации определения операционного риска БКБН составил список из семи категорий, которые банки могут использовать при классификации событий операционного риска. Данные категории используются для составления подробных отчетов о количестве и стоимости рискованных событий на более высоком уровне, тогда как бизнес и операционное руководство используют более подробные данные при определении областей фактических или потенциальных операционных потерь, которые получают с помощью специальных методов выявления и оценки операционных рисков.

Многообразие методов оценки операционного риска банковского института составляют две группы: те, что используются для оценки качественных состояний деятельности банк, и те, что применены для количественной оценки состояния тех или иных параметров. Количественные методы представляют из себя совокупность способов оценки рисков, не предполагающих использования математических моделей, аналитических инструментов и комплексных расчетов. К таким методам относятся экспертные оценки, метод Делфи, мозговой штурм и прочие. Преимуществом использования данной группы методов является универсальность и простота, поскольку процесс оценки не требует сложных расчетов и большого объема анализируемых данных.

В свою очередь количественные методы, которые были разработаны для оценки операционного риска финансовых организаций, а также расчёта необходимого капитала на его покрытие, основываются на нескольких подходах:

- подход на основе базового индикатора (Basic Indicator Approach – BIA);
- стандартизированный подход (Standardized Approach – TSA);
- подходы усовершенствованных измерений (Advanced Measurement Approach – AMA).

Важной составляющей мероприятий по управлению операционными рисками является процедура определения размера капитала, требуемого для покрытия последствия риска в случае его реализации. Общепринятым стандартом выполнения данной операции является подход на основе базового индикатора (BIA), суть которого заключается в нормировании доли необходимого капитала на основе среднего значения валовой прибыли за три последних лет, за счет которой можно покрыть операционный риск в случае его наступления. Под валовой прибылью подразумеваются все процентные и непроцентные доходы, получаемые банком [Dziwok, 2018, 263].

Следует отметить, что в его состав не входят расходы организации, которые связаны с операционной деятельностью или продажей ценных бумаг, а также банковских портфелей и резервов, которые числятся на балансе организации. Ключевым преимуществом данного метода является его неприхотливость – реализации оценки на основе базового индикатора не требует значительных затрат или усилий.

Центральным Банком Российской Федерации были приняты рекомендации Базеля II, касающиеся применения метода BIA и определяющие минимальный размер капитала по формуле:

$$K_{BIA} = \alpha \times \frac{\sum_{i=1}^n GI}{n}, \quad (1)$$

где α – уровень капитала для покрытия операционных рисков, который устанавливается Базельским Комитетом и учитывает отраслевую особенность (15%); GI – валовой доход, полученный банком за предыдущие три года;

n – количество прошедших лет, в течение которых банк получал положительный доход.

Если говорить о недостатках данного метода, то следует упомянуть важное допущение: финансовый институт, риск которого оценивается, функционирует в стабильных условиях. По этой причине в случае с частным банком, оперирующим в России, сложно дать точную оценку размера необходимого капитала на покрытие риска – ее величина может быть как завышена, так и занижена.

По этой причине следует рассмотреть стандартизированный подход (TSA) для оценки операцион-

ных рисков, который выступает более усовершенствованным по сравнению оценкой, основанной на базовых индикаторах. Суть данного метода заключается в том, что деятельность банка делится на определенные бизнес-процессы, в зависимости от особенностей которых определяется коэффициент резервирования капитала на покрытие возможного риска.

Таблица 1. Значение риск-фактора при стандартизированном подходе

Виды деятельности банков	Коэффициент бета, %
Корпоративные финансы	18
Розничные банковские услуги	12
Торговля и продажи	18
Коммерческие операции	15
Расчеты и платежи	18
Агентские услуги	15
Управление активами	12
Брокерская деятельность	12

Источник: составлено авторами на основе данных [Zhan, 2021].

Например, деятельность банка делится на восемь направлений, для каждого из которых определяется бета-коэффициент в соответствии с тем, какой уровень риска присущ данному направлению, чтобы рассчитать средний доход по каждому бизнес-процессу и умножить показатель на коэффициент бета, после чего просуммировать получившиеся значения. В нижеприведенной таблице 1 продемонстрировано распределение факторов, которое было разработано Базельским комитетом для отдельных бизнес-линий [Fletcher, 2018, 993].

В рамках данного метода при расчете необходимого капитала для покрытия операционного риска следует придерживаться стандартной формулы (2):

$$K_{TSA} = \left\{ \sum \text{Годы} 1 - 3 \max \left[\sum G_{1-8} \times \beta, 0 \right] \right\}, \quad (2)$$

где K_{TSA} – необходимый размер капитала для покрытия операционного риска;

G_{1-8} – ежегодный валовой доход каждой бизнес-линии;

β – коэффициент, установленный Комитетом, который характеризует требование к капиталу.

Рассматривая данный метод оценки рисков, следует отметить, что также не лишен недостатков. Безусловными преимуществами стандартизированного подхода являются то, что он позволяет более рационально использовать капитал, выделяемый на покрытие операционного риска, так как в процессе учитывается специфика каждого бизнес-процесса. Более того, если по итогам отчетного периода направление бизнеса имеет нулевую или отрицательную валовую выручку, то данный дисбаланс может быть компенсирован другими направлениями [Zhan, 2021].

Недостатком данного подхода является то, что при его применении сложно учитывать специфику

русской банковской системы, поскольку российские банки отличаются организационной структурой и особенностями деятельности от зарубежных институтов. Так, например, коэффициент бета определен на основе показателей и специфических условий западного рынка, которые отличаются от российских.

Более того, деление деятельности на бизнес-процессы не является универсальным, поскольку может не учитывать конкретных особенностей деятельности того или иного подразделения. Как следствие, несмотря на то, что данный метод больше подходит для анализа бизнес-направлений, нежели предыдущий, его применение для российских банков может быть затруднено структурными различиями и нюансами исчисления коэффициентов.

Отдельный блок методов оценки операционных рисков в банковской сфере составляют усовершенствованные методы – способы оценки операционных рисков, которые подразумевают использование сложных расчетов и инструментов. Данный блок составляют следующие методологии:

- подход внутренней оценки (Internal Measurement Approach – IMA);
- подход, основанный на построении распределения потерь (Loss Distribution Approach – LDA);
- балльно-взвешенный подход (Scorecard Approach – SCA) [Piekot, 2018, 640].

Вместе с тем для расчета затрат капитала, связанных с операционным риском, банк должен придерживаться ряда принципов:

- деятельность банка будет разделена на несколько направлений, для каждого из которых, учитывая соответствующие особенности, будет определен тип операционных убытков;
- для каждого бизнес-направления мегарегулятор определяет показатель подверженности операционному риску (Exposure Indicator – EI);

- помимо показателя подверженности риску банки на основе внутренних данных о потерях определяют вероятность наступления рискового события (Probability of Event – PE) [Sharma, 2020, 4].

Для определения ожидаемых потерь (EL) по каждому направлению бизнес-процесса используется следующая формула (3):

$$EL = EI \times PE \times LGE, \quad (3)$$

где EL – индикатор позиции под операционным риском (Exposure Indicator);

PE – вероятность событий операционного риска (Probability of Event);

LGE – потери в результате события риска (Loss Given that Event).

Вместе с тем для каждого бизнес-процесса используется гамма-коэффициент, который зависит от особенностей того или иного направления или профиля деятельности. В свою очередь i показывает направление деятельности, а j вид события. В связи с этим общая формула приобретает следующий вид:

$$OR = \sum_i \sum_j \gamma_{ij} \times EI_{ij} \times PE_{ij} \times LGE_{ij}, \quad (4)$$

где OR – требуемый капитал на покрытие риска;

γ_{ij} – гамма коэффициент;

EI_{ij} – индикатор позиции под операционным риском (Exposure Indicator);

PE_{ij} – вероятность событий операционного риска (Probability of Event);

LGE_{ij} – потери в результате события риска (Loss Given that Event).

Методика LDA идентифицирует восемь бизнес-процессов, которые были определены в рамках стандартизированного подхода, а также семь видов потерь, с которыми компания может столкнуться в ходе своей деятельности. Когда показатели перемножаются, образуется 56 возможностей, из которых можно построить матричную карту. Следует отметить, что серьезность потерь и частота, с которой они реализуются, определяются для каждой комбинации, а также при построении распределения потерь учитываются допущения [Соловьева, 2018, 227–234].

Графически специфика определения ожидаемых потерь (EL) отражена на рис. 1: величина EL определяется как математическое ожидание, тогда как непредвиденных потерь (UL) представляет из себя разницу между квантилем распределения потерь и математическим ожиданием. Данный метод, в силу глубокого анализа и большего количества учитываемых факторов, позволяет дать наиболее точную оценку необходимого размера капитала на покрытие операционного риска. Рассматривая метод точечного взвешивания, следует учитывать, что его специфика сводится к сравнению операционных рисков с решениями, направленными на их снижение.

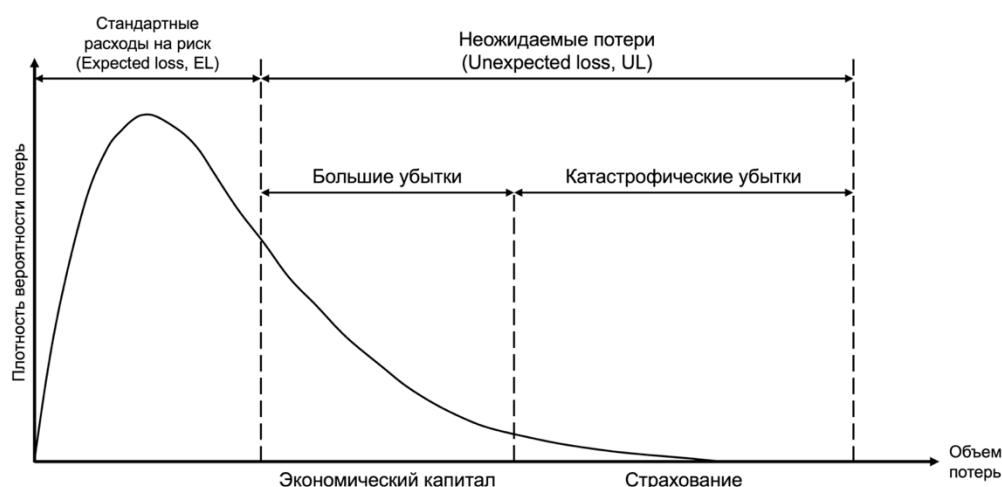


Рис. 1. Функция распределения потерь

Источник: составлено авторами на основе [Арис, 2018, 213–211].

Точность данной операции достигается путем формирования группы специалистов, которые изучают показатели, отражающие всю информацию, связанную с управлением рисками, и присуждают баллы в зависимости от их результатов. На основе полученных данных создается таблица, а затем сводная информация обрабатывается и распределяется в соответствии с бизнес-процессами, операциями банка, а также весовыми коэффициентами, которые выставляются исходя из важности и значимости влияния фактора на результирующие показатели.

Расчеты, выполняемые с помощью данного подхода, уникальны тем, что банки используют внутренние статистические данные о потерях для оценки операционных рисков, а также количественные методологии, которые являются не стандартными и унифицированными, а уникальными для конъюнктуры отдельной бизнес-единицы.

Данный метод предлагает пользователям ряд преимуществ. Прежде всего такой подход позволяет выявлять сильные и слабые стороны бизнес-процессов. Вместе с тем банки могут приоритизировать операции, осуществление которых несет

большие риски по сравнению с другими и, следовательно, усиливать контроль за ними. Таким образом, взвешенные результаты оценки рисков позволяют организации более точно рассчитать, какая доля капитала требуется для покрытия рисков, связанных с бизнес-операциями.

Несмотря на достоинства, методу точного взвешивания присущи некоторые недостатки. Во-первых, экспертная оценка не всегда точно отражает ситуацию или охватывает все уязвимые места. Данная проблема может быть вызвана тем фактом, что члены группы имеют недостаточные или ограниченные полномочия или компетенции, что приводит к некачественному анализу. Иным недостатком являются требования, связанные с временными и иными затратами, необходимыми для сбора и анализа данных.

Описанные методы управления операционным риском составляют систему риск-менеджмента коммерческого банка. Вместе с тем управление операционным риском представляет из себя комплексный процесс, который, согласно Положению Банка России от 08.04.2020 № 716-П «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе», включает составляющие, представленные на рис. 2.

Данные составляющие формируют инструментарий организации, который, впрочем, должен использоваться в соответствии с этапами, опреде-

ленными Базельским Комитетом, отраженными в табл. 2. Так, первый этап подразумевает идентификацию рисков. Данный процесс подразумевает изучение условий, в которых функционирует банк, определение факторов, представляющих потенциальную опасность для предприятия, которые способствуют наступлению операционного риска. Идентификация переменных осуществляется соответствующими структурными подразделениями банка, которые осуществляют операции или виды деятельности с высоким уровнем операционного риска.

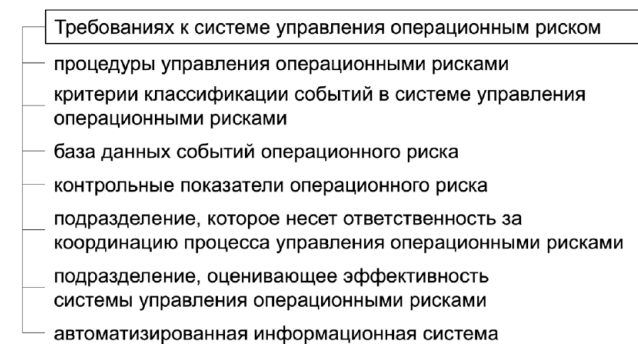


Рис. 2. Обязательные составляющие системы управления операционными риском в кредитной организации и банковской группе

Источник: составлено авторами.

Таблица 2. Элементы системы управления операционным риском

Наименование	Характеристика
Идентификация рисков	– идентификация операционного риска для всех систем и оборудования, направлений деятельности и продуктов; – структурирование информации о потенциальных потерях и применение превентивных мер в отношении событий с высоким уровнем риска; – использование внутренних инструментов коммуникации для передачи данных об операционных рисках; – оценка потенциала новых рисковых продуктов.
Оценка риска	– базовые и продвинутое подходы к измерению рисков; – создание резервов и их ограничение; – построение собственных моделей оценки и реагирования.
Непрерывный мониторинг	– внедрение элементов автоматизации в процесс управления; – постоянная проверка бизнес-направлений на подверженность операционному риску.
Наблюдение, проверка и минимизация	– качественно проработанные внутренние документы; – регулярные проверки службой внутреннего аудита; – применение методов минимизации рисков.
Унифицированное управление	– управление операционными рисками; – создание базы данных по событиям, связанным с операционным риском; – создание системы единых информационных потоков, которые помогут совету директоров эффективно и оперативно управлять операционным риском.

Источник: составлено авторами на основе [Tamimi, 2021, 114–129].

Вместе с тем следует отметить, что причиной возникновения риска могут быть уведомления со стороны надзорных органов, жалоб, претензий, в связи с чем важно, чтобы также учитывалась информация, поступающая от внешних заинтересованных сторон. К методам по идентификации рисков относятся:

- анализ базы уже совершившихся событий;
- проведение ежегодной самооценки уровня операционного риска;
- наблюдение за динамикой количественных показателей и уровнем операционного риска, например посредством ключевых индикаторов (метод SCA);
- интервьюирование работников;
- анализ внутренних и внешних источников информации, которые позволят выявить операционные риски [Солонина, 2020, 79].

В процессе идентификации операционных рисков проводится сбор информации и ведение реестра о внутренних событиях, которые могут способствовать его реализации. Информация поступает как из автоматизированных систем, так и неавтоматизированных источников. Вместе с тем в рамках данного этапа определяются потенциальные и фактические потери от реализации событий операционного риска.

Следующим этапом в процессе управления операционными рисками является их оценка. Как следует из приведенного ранее описания методов, данная процедура может включать как количественную, так и качественную оценку, при проведении которой важным нюансом является выбор способа реагирования на операционный риск. На сегодняшний день существуют следующие сценарии принятия мер относительно возникшего риска:

- уклонение от риска, при котором финансово-кредитная организация отказывается от выполнения определенной операции или предоставления услуги, уровень риска которой превышает допустимые значения;
- передача риска – способ, при котором банк, чтобы снизить уровень операционного риска, обращается к третьей стороне;
- принятие риска. Данный способ подразумевает, что финансово-кредитная организация готова принять риск, то есть не применять меры по его снижению. Впрочем, осуществление такого сценария зависит от толерантности финансового предприятия к риску и установленного лимита, который не должен быть превышен [Козубекова, 2023, 314–318].

Выбор сценария реагирования обуславливается рядом факторов, такими как уровень операционного риска, величина потенциальных и фактических потерь, которые сопряжены с идентифицированным риском. Важно отметить, что уровень остаточного риска также имеет серьезное значение при разработке мер, направленных на уменьшение негативного влияния тех или иных обстоятельств на деятельность организации.

Особое значение представляет то, насколько эффективно в системе реализуются функция мониторинга операционного риска и контроль всего процесса управления рисками, что включает в себя установку ключевых индикаторов риска, уровень которых должен постоянно контролироваться со стороны ответственных органов. Мониторинг операционных рисков также предполагает оценку данных о возникновении операционных рисков с целью выявления причин их происхождения и убытков, возникающих в результате их реализации.

Использование технологий повышает ценность управления операционными рисками для организации. Создание эффективных возможностей управления рисками – важная часть процесса принятия более эффективных бизнес-решений и инструмент, используемый руководителями высшего звена для достижения конкурентных преимуществ. В этой связи встраивание процессов в такую технологию обеспечивает их последовательное применение: эффективная программа управления операционными рисками может помочь в проведении операционных аудитов и создании библиотеки рисков, а также в реализации программ SOX и обеспечения соответствия нормативным требованиям.

Таким образом, коммерческие банки стремятся минимизировать влияние факторов, которые могут негативно влиять на результативность бизнеса, тогда как операционный риск является одним из тех атрибутов повседневной деятельности предприятий, который способен оказывать влияние на всех этапах подготовки, предложения и продажи финансовых продуктов и услуг. Важно понимать, что игнорирование важности управления операционным риском сказывается на финансовой стабильности банков и финансово-экономической системы в целом – приводит к отсутствию выгоды или даже потере деловой репутации не только отдельных предприятий, но и регуляторов. В этой связи разработка и внедрение методов оценки и управления операционным риском приобретают особую актуальность.

Из приведенного анализа следует, что мероприятия по оценке и управлению операционным риском предполагают детальный учет характеристик объекта риска, а также его специфики и роли в деятельности организации в целом. Более того, коварность данного типа рисков заключается еще и в сложности его идентификации: риск неоднозначен, то есть, помимо присущих ему потерь, рисковые обстоятельства затрагивают и прибыль, что также необходимо учитывать в процессе риск-менеджмента. Впрочем, в рамках настоящего работы были проанализированы различные методики оценки операционного риска, в том числе на предмет сильных и слабых сторон с учетом специфики работы организаций банковского сектора в России, а также сформулированы ключевые рекомендации по формированию системы управления операционным риском.

Литература

1. Арис, Е.Т. Модели оценки операционных рисков // Молодой ученый. – 2018. – № . 20 (206). – С. 213–217.
2. Козубекова Р.Р. Современный банковский риск-менеджмент: новые подходы в управлении // Современные финансовые рынки в условиях новой экономики. – 2023. – С. 314–318.
3. Соловьева А.С. Развитие моделей оценки размера операционного риска // Экономика и бизнес: теория и практика, 2018. – № . 4. – С. 227–234.
4. Солонина С. В., Лабов А.А. Риск-менеджмент в коммерческом банке // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2020. – № . 2. – С. 75–82.
5. Dziwok E. New approach to operational risk measurement in banks // International Journal of Trade and Global Markets. – 2018. – Т. 11. – № . 4. – С. 259–269. DOI: 10.1504/IJTM.2018.10017096.
6. Fletcher K. C., Abbas A.E. A value measure for public-sector Enterprise Risk Management: A TSA case study // Risk Analysis. – 2018. – Т. 38. – № 5. – С. 991–1008. DOI: 10.1111/risa.12932.
7. Piekiet Weeserik B., Spruit M. Improving operational risk management using business performance management technologies // Sustainability. – 2018. – Т. 10. – № . 3. – С. 640. DOI: 10.3390/su10030640.
8. Sharma S. Operational risk modeling-Approaches and responses // Bimaquest. – 2020. – Т. 20. – № . 1.
9. Tamimi O. The role of internal audit in risk management from the perspective of risk managers in the banking sector // Australasian Accounting, Business and Finance Journal. – 2021. – Т. 15. – № . 2. – С. 114–129. DOI: 10.14453/aabfj.v15i2.8.
10. Zhan J. Calculation of Sensitivities for FRTB Standardized Approach// SSRN. – 2021. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3764941>.
11. Zhan J. Model Risk of FRTB Standardized Approach: I. Sensitivity Based Method // Sensitivity Based Method. – 2021. DOI: 10.2139/ssrn.3934013.

ASSESSMENT AND MANAGEMENT OF OPERATIONAL RISKS IN A COMMERCIAL BANK

Bulatova L.S., Lyalkova E.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The current financial and economic situation in Russia and the world has an impact on the activities of all sectors of the economy, includ-

ing the financial sector, within which the representatives of the banking community face particularly acute problems. Under the conditions of prolonged instability, commercial banks have to pay more attention to the risks they take and manage. Among all the variety of risks to which a bank is exposed, operational risks represent a separate group, primarily due to their specificity, lack of a systematic approach to analysis and lack of identification criteria that require more detailed study. Operational risk is unique in that, although it affects practically all spheres of activity of a financial and credit organization, it is difficult to establish and separate it from other banking risks. It should be noted that, due to the development of information and computer systems, complication of stock market instruments and improvement of business methods, every year more and more new types of operational risk appear, which have a significant impact on the activities of banks. As a consequence, the analysis of methods of assessment and peculiarities of operational risk management of commercial banks is more relevant than ever for the domestic business community. This paper analyzes various methods of assessing operational risks inherent in the activities of banking organizations, as well as provides a description of their advantages and disadvantages. At the same time, the author pays attention to the specifics of formation and implementation of measures to identify and manage operational risks within the activities of financial-credit organization.

Keywords: operational risk, banks, financial-credit organizations, risk management, risk management.

References

1. Aris, E.T. Models for assessing operational risks // Young scientist. – 2018. – No. 20 (206). – pp. 213–217.
2. Kozubekova R.R. Modern banking risk management: new approaches to management // Modern financial markets in the new economy. – 2023. – P. 314–318.
3. Solovyova A.S. Development of models for assessing the size of operational risk // Economics and business: theory and practice, 2018. – no. 4. – pp. 227–234.
4. Solonina S.V., Labov A.A. Risk management in a commercial bank // Scientific Bulletin of the Southern Institute of Management. – 2020. – No. 2. – pp. 75–82.
5. Dziwok E. New approach to operational risk measurement in banks // International Journal of Trade and Global Markets. – 2018. – Т. 11. – No. 4. – pp. 259–269. DOI: 10.1504/IJTM.2018.10017096.
6. Fletcher K. C., Abbas A.E. A value measure for public sector Enterprise Risk Management: A TSA case study // Risk Analysis. – 2018. – Т. 38. – No. 5. – pp. 991–1008. DOI: 10.1111/risa.12932.
7. Piekiet Weeserik B., Spruit M. Improving operational risk management using business performance management technologies // Sustainability. – 2018. – Т. 10. – No. 3. – P. 640. DOI: 10.3390/su10030640.
8. Sharma S. Operational risk modeling-Approaches and responses // Bimaquest. – 2020. – Т. 20. – No. 1.
9. Tamimi O. The role of internal audit in risk management from the perspective of risk managers in the banking sector // Australasian Accounting, Business and Finance Journal. – 2021. – Т. 15. – No. 2. – pp. 114–129. DOI: 10.14453/aabfj.v15i2.8.
10. Zhan J. Calculation of Sensitivities for FRTB Standardized Approach // SSRN. – 2021. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3764941>.
11. Zhan J. Model Risk of FRTB Standardized Approach: I. Sensitivity Based Method // Sensitivity Based Method. – 2021. DOI: 10.2139/ssrn.3934013.

Макроэкономические измерения эффективности налоговой политики: методический подход к выбору математического инструментария

Манаширов Эльдар Соломонович,

независимый исследователь, Московский научно-практический центр «Высшая Лига»

E-mail: Manashirov25@gmail.com

Оценка эффективности системы налогообложения представляет собой серьезную проблему в сфере государственных финансов. Часто этому процессу препятствуют субъективные оценки и отсутствие единой методологии. В статье представлен новый подход к решению данной проблемы, предлагающий модель динамической оптимизации, которая повышает объективность при разработке налоговой политики. Хотя предложенная модель и не устраняет субъективность в полной мере, в тоже время, она предлагает более объективный и основанный на данных подход к разработке налоговой политики. Кроме того, она позволяет одновременно оптимизировать цели, связанные как с эффективностью, так и с обеспечением справедливости, в течение нескольких периодов времени, способствуя при этом принятию обоснованных решений по созданию более устойчивой налоговой системы.

Ключевые слова: налоговая политика, оптимизация, модель, ограничения, справедливость, финансы.

Налоговые системы являются основой государственных доходов и представляют собой сложные структуры, тщательно разработанные на основе принципов экономической теории и социальной политики и находящиеся под влиянием постоянно меняющегося политического ландшафта. Оценка эффективности таких сложных систем представляет собой серьезную проблему, поскольку не существует единого, общепризнанного показателя.

Хотя математические методы предоставляют мощный набор инструментов для анализа, необходим тонкий подход, учитывающий присущую налогообложению сложность. В данной статье утверждается, что комплексная проверка, выходящая за рамки отдельных показателей, необходима для достижения всестороннего понимания их эффективности.

Комплексная проверка необходима для оценки эффективности налоговой системы. Математические модели могут объяснить экономическое воздействие различных налоговых структур [2]. Моделируя влияние изменений налоговых ставок и вычетов на инвестиционные решения и деловую активность, данные модели могут дать представление о потенциальных путях роста. Аналогичным образом, усовершенствованные алгоритмы могут оценивать влияние налогообложения на распределение доходов, выявляя, как налоговое бремя распределяется по группам доходов, и обосновывая политику сокращения неравенства.

Кроме того, статистический анализ может быть использован для оценки общественного восприятия налоговой системы и выявления областей, где сложность или несправедливость могут подорвать доверие и соблюдение требований. Данная информация может помочь директивным органам принимать обоснованные решения по совершенствованию системы и обеспечению ее долгосрочной устойчивости.

Однако эффективность налоговой системы не следует оценивать исключительно через холодную и объективную призму математических уравнений. Политическая жизнеспособность является критическим фактором, который необходимо принимать во внимание [1]. Даже самая сложная математическая модель в мире может иметь незначительный практический эффект, если она считается политически неосуществимой.

Для эффективного функционирования налоговой системы она должна получить определенный уровень общественного признания, что требует соблюдения тонкого баланса между получением достаточного дохода и сохранением социальной

сплоченности. В связи с этим важное значение приобретает также качественный анализ. Изучение общественного мнения, документированных политических дискуссий и исторических прецедентов может дать ценную информацию о политической целесообразности различных налоговых структур. В конечном счете, тщательная оценка эффективности налоговой системы требует синергетической взаимосвязи между количественным и качественным анализом.

Получение дохода является фундаментальным аспектом экономического анализа. Однако упрощенные подходы к измерению дохода могут скрыть сложную природу этого процесса. Единый показатель, такой как отношение налогов к валовому внутреннему продукту (ВВП), может дать первоначальное представление об эффективности налогообложения, но он имеет существенные ограничения [4]. В нем не учитываются потенциальные последствия для экономического роста, административные издержки, связанные со сбором доходов, часто скрытые механизмы, которые способствуют получению доходов, что потенциально снижает общую эффективность налогово-бюджетной политики.

Рассмотрим, например, сценарий, в котором кажущееся высоким соотношение налогов к ВВП маскирует неэффективность лежащей в его основе системы. Этот сценарий аналогичен оценке производственного предприятия исключительно на основе его производительности, без учета качества готовой продукции или чрезмерного количества энергии, используемой при производстве.

Точно так же, как предприятию необходим целостный подход, учитывающий производительность и эффективность, для более глубокого понимания процесса получения дохода необходимо выйти за рамки упрощенных показателей.

Применяя более комплексный аналитический подход, мы можем получить многогранную перспективу, с помощью которой можно оценить истинное финансовое состояние системы и определить области для улучшения [1]. Такой подход позволяет разрабатывать основанные на фактических данных политические решения, которые максимизируют получение доходов при одновременном содействии справедливости и экономическому росту.

В области анализа экономической политики произошел значительный переход от использования базовых уравнений к использованию сложных моделей общего равновесия. Такие тщательно разработанные модели представляют собой детализированное моделирование, предназначенное для прогнозирования совокупного воздействия различных видов налоговой политики на ключевые экономические переменные, такие как уровень занятости, инвестиционная активность и распределение доходов.

Сами модели являются свидетельством тщательного проектирования, учитывающего сложный набор факторов, включая налоговые ставки, гибкость спроса как на рабочую силу, так и на капитал

(показатель чувствительности к колебаниям цен на этих рынках) и постоянно меняющиеся поведенческие реакции потребителей и предприятий [3].

В области анализа налоговой политики существует математически сложное понятие – налоговая эластичность. Этот показатель, определяемый как пропорциональное изменение налоговых поступлений в зависимости от пропорционального изменения налоговой базы, является важным инструментом для оценки способности системы реагировать на экономические колебания.

Налоговая система с высокой эластичностью действует как автоматический стабилизатор, генерируя больший доход в периоды экономического роста и испытывая лишь незначительное снижение во время рецессий, тем самым внося значительный вклад в финансовую стабильность.

Однако расчет эластичности становится более сложным, когда речь идет о системах прогрессивного налогообложения, где налоговые ставки увеличиваются в зависимости от уровня дохода. В этих системах взаимосвязь между налоговой базой (совокупным доходом, подлежащим налогообложению) и получением доходов отличается от линейной. Данная сложность требует использования более совершенных моделей для точного отражения быстроедействия системы.

Системы прогрессивного налогообложения требуют более сложного подхода к оценке их способности реагировать на экономические колебания, отражающего сложную взаимосвязь между уровнем доходов, налоговыми ставками и общим объемом генерируемых налоговых поступлений.

В области современных исследований экономической политики распространенным подходом к оценке сложных систем, таких как национальные налоговые системы, является создание сводных индексов. Такие тщательно разработанные индексы призваны обеспечить целостное понимание системы путем объединения нескольких показателей, каждый из которых имеет определенный числовой вес, в единую общую оценку. Примерами таких индексов являются Индекс налоговой конкурентоспособности Всемирного банка и Индекс налогового бремени Налогового фонда, которые разработаны для того, чтобы предложить стандартизированный и удобный метод сравнения налоговых систем в разных странах [1, 5].

Важно отметить, что субъективный характер выбора этих показателей и присвоения им весовых коэффициентов может привести к потенциальной предвзятости в результирующих индексах. Это связано с тем, что у разных исследователей могут быть разные мнения о том, какие показатели являются наиболее релевантными и как их следует взвешивать. Поэтому важно критически оценить методологию и допущения, лежащие в основе любого сводного индекса, чтобы обеспечить его точность и надежность. Такая потенциальная предвзятость может скрыть лежащие в ее основе сложности. Чтобы получить полное представление, необходимо использовать целостный подход, ко-

торый выходит за рамки легко поддающихся количественной оценке аспектов и включает такие факторы, как неравенство доходов, социальная мобильность и долгосрочный экономический рост.

Разработка налоговой политики – это сложный баланс между повышением доходов для финансирования общественных благ (эффективности) и обеспечением справедливого распределения налогового бремени [4]. Хотя в определении справедливости присутствует субъективизм, математическая структура, включающая динамическую оптимизацию, может повысить объективность и поддержать принятие решений на основе данных.

1. Задача многопериодной оптимизации.

Пусть (t) обозначает налоговую политику на период времени t , которая включает налоговые ставки, вычеты и льготы. Вводится функция социального обеспечения $SW(t)$, которая отражает цели эффективности и справедливости, которую можно определить как:

$$SW(t) = f(G(t), I(t)) \times h(E(t)) \quad (1)$$

где $G(t)$ – государственный доход, получаемый за счет $T(t)$

$I(t)$ – представляет собой показатель экономического роста на данный момент t (e.g., GDP)

$f(\cdot)$ – функция, которая объединяет $G(t)$ и $I(t)$ для отражения общей экономической эффективности

$h(\cdot)$ – функция, которая отражает неравенство доходов ($E(t)$) в момент времени t , причем более высокие значения указывают на большее неравенство. Конкретная форма $h(\cdot)$ может быть выбрана для определения приоритетности конкретных аспектов справедливости, таких как коэффициент Джини или показатель сокращения бедности.

2. Моделирование динамических воздействий налоговой политики.

Разработана динамическая модель для оценки влияния $T(t)$ на $G(t+1)$, $I(t+1)$ и $E(t+1)$ в будущих периодах. Модель учитывает такие факторы, как:

- Межвременные потребительские решения налогоплательщиков, основанные на текущем и ожидаемом налоговом бремени;
- Инвестиционные решения предприятий, принимаемые под влиянием налоговых льгот;
- Реакция предложения рабочей силы на изменение налоговых ставок.

Модель способна отражать сложные взаимодействия между указанными факторами и их влияние на экономические переменные с течением времени.

3. Максимизация дисконтированного социального обеспечения.

Введен коэффициент дисконтирования (δ) для учета временной стоимости денег. Целью является максимизация текущей стоимости функции социального обеспечения на ограниченном горизонте планирования (T):

$$\text{Max } \Delta(t=0)^{(T)} \delta^t \times SW(t) \quad (2)$$

Такая формулировка гарантирует учет долгосрочных последствий выбора налоговой политики.

4. Введение ограничений по справедливости.

Чтобы обеспечить поддержание минимального уровня справедливости с течением времени, необ-

ходимо ввести определенные ограничения, установив целевое значение для $E(t)$ или установив минимальный порог для $h(E(t))$.

Например, могут быть реализованы следующие ограничения:

- $E(t)$ не должно превышать E_{max} .
- $h(E(t))$ должно быть больше или равно h_{min} .

Указанные ограничения помогают не допустить, чтобы стремление к экономической эффективности привело к чрезмерному неравенству доходов, тем самым поддерживая баланс между экономическим ростом и социальной справедливостью.

5. Решение задачи оптимизации.

Необходимо использовать динамическое программирование или другие методы оптимизации для определения оптимальной последовательности векторов налоговой политики, $T(0)$, $T(1)$, ..., $T(T)$, которая максимизирует текущую стоимость общественного благосостояния при соблюдении критериев справедливости.

Данная математическая модель, хотя и не устраняет субъективность полностью, но предлагает более объективный и основанный на данных подход к формулированию налоговой политики. Она позволяет одновременно оптимизировать цели, связанные как с эффективностью, так и с обеспечением справедливости, в течение нескольких периодов времени, способствуя принятию обоснованных решений по созданию более устойчивой налоговой системы.

Однако стоит понимать, что учитываемое ранее понятие так называемой «справедливости» является абстрактным и не определённым, из чего следует его несовместимость с прецизионностью строгой науки. Зачастую так называемую социальную справедливость в рамках экономической теории понимают как достижение – равенство доходов или доходов, максимально близких к равным. Но финансовые выгоды подобной политики в долгосрочной перспективе являются спорными. А посему требуются дополнительные исследования в данном диапазоне моделирования. Чему свидетельствует доказанное в 2021-м году Теорема о налогах. [6]

Заключение

Следует отметить, что тщательная оценка эффективности налоговой системы требует изменения точки зрения, выходящей за рамки чисто количественного подхода. В то время как тщательно разработанные математические модели дают ценную информацию об эффективности налогов и формировании доходов, более глубокое понимание требует детального изучения сложного взаимодействия между экономическими силами, социальной динамикой и политическим ландшафтом. Поиск единой, универсально применимой формулы успешной налоговой политики остается труднодостижимым. Тем не менее, признавая ограниченность математических моделей и применяя многогранный подход, основанный на целостном понимании этих взаимосвязанных факторов, политики могут принимать более

обоснованные решения. Такой комплексный подход помог бы найти тонкий баланс между получением значительных доходов, обеспечением справедливого распределения налогового бремени и развитием динамичной и устойчивой национальной экономики. Разрабатывая эффективные и справедливые налоговые системы, этот комплексный подход может продвинуть страну вперед по пути долгосрочного экономического роста, что приведет к повышению благосостояния общества и более благополучному будущему для всех ее граждан.

В статье рассмотрен важный вопрос объективной оценки эффективности налоговой системы – сложная задача, которая тесно связана с социальными, экономическими и политическими факторами. Предложен новый подход, в котором используется метод динамической оптимизации для повышения беспристрастности при разработке налоговой политики. Такой подход легко интегрирует цели повышения эффективности и справедливости в модель, основанную на данных, что способствует более точной и всесторонней оценке потенциальных налоговых структур.

Признавая присущие точности моделирования ограничения и субъективность при определении «справедливости», данный подход представляет собой значительный шаг вперед в создании основы для обсуждения налоговой политики. Динамичный характер системы также поощряет долгосрочное мышление, гарантируя, что налоговые стратегии будут способствовать устойчивому экономическому росту и справедливому распределению налогового бремени между поколениями.

По мере того, как будущие исследования будут совершенствовать базовые модели и включать более широкий спектр факторов справедливости, разработанный математический подход может стать ценным инструментом для политики совершенствования налоговых систем, обеспечивающих баланс между эффективностью и справедливостью, помогая создать более стабильную и равноправную налоговую систему.

Литература

1. Антоненко, И.В. Перспективы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ / Стратегии обеспечения экономической безопасности российских регионов: материалы IV Всероссийской (национальной) конференции. – Волгоград: Волгоградский государственный университет, 2023. – С. 209–213.
2. Байрамкулова, Ф.Ю. Оптимизация налоговой системы России: условия, методы, проблемы и пути решения // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2023. – № 10. – С. 6–10.
3. Гарифуллина, Э.И. Налоговая политика Российской Федерации и перспективы ее совершенствования // Устойчивое экономическое развитие: проблемы и перспективы: сборник научных статей по материалам III Всероссийской научно-практической конференции. – Новосибирск. – 2024. – С. 75–78.

4. Хейфец, М.И. Влияние пандемии на сегмент малого и среднего предпринимательства (МСП) в 2020–2022 гг. // Инновации и инвестиции. – 2024. – № 2. – С. 206–209.
5. Шульга, А.Ф. Сравнительный анализ отечественного и зарубежного налогообложения предпринимательских структур // Перспективные исследования в современном мире: Сборник статей международной научной конференции. Санкт-Петербург. – 2024. – С. 65–76.
6. Манаширов Э.С. Теоретические рамки плановой экономики и налогообложения: анализ влияния на средний класс и оптимизация налоговых схем // Инновации и инвестиции. – 2023. – № 56. С. 272–276.

MACROECONOMIC MEASUREMENTS OF THE EFFECTIVENESS OF TAX POLICY: A METHODOLOGICAL APPROACH TO THE SELECTION OF MATHEMATICAL TOOLS

Manashirov E.S.

Moscow Scientific and Practical Center "Higher League"

Assessing the effectiveness of the taxation system is a serious problem in the field of public finance. Often this process is hindered by subjective assessments and the lack of a unified methodology. The paper presents a new approach to solving this problem by proposing a dynamic optimization model that improves objectivity in tax policy design. Although the proposed model does not eliminate subjectivity completely, at the same time, it offers a more objective and data-driven approach to tax policy development. Furthermore, it allows both efficiency and equity objectives to be optimized simultaneously over multiple time periods, while facilitating informed decisions to create a more sustainable tax system.

Keywords: tax policy, optimization, model, constraints, equity, finance.

References

1. Antonenko, I.V. Prospects for state support for small and medium-sized businesses in the Russian Federation / Strategies for ensuring economic security of Russian regions: materials of the IV All-Russian (national) conference. – Volgograd: Volgograd State University, 2023. – P. 209–213.
2. Bayramkulova, F. Yu. Optimization of the Russian tax system: conditions, methods, problems and solutions // Modern science: actual problems of theory and practice. Series: Economics and law. – 2023. – No. 10. – P. 6–10.
3. Garifullina, E.I. Tax policy of the Russian Federation and prospects for its improvement // Sustainable economic development: problems and prospects: collection of scientific articles based on materials of the III All-Russian scientific and practical conference. – Novosibirsk. – 2024. – P. 75–78.
4. Kheifets, M.I. The impact of the pandemic on the segment of small and medium-sized enterprises (SMEs) in 2020–2022. // Innovations and investments. – 2024. – No. 2. – P. 206–209.
5. Shulga, A.F. Comparative analysis of domestic and foreign taxation of business structures // Perspective research in the modern world: Collection of articles of the international scientific conference. Saint Petersburg. – 2024. – P. 65–76.
6. Manashirov E.S. Theoretical framework of a planned economy and taxation: analysis of the impact on the middle class and optimization of tax schemes // Innovations and investments. – 2023. – No. 56. P. 272–276.

Влияние пандемии ковида и санкций 2022 года на банковскую систему России

Матвеевский Сергей Сергеевич,

к.т.н., доцент, доцент Кафедры банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ssmatveevskii@fa.ru

Борш Дмитрий Маринович,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 216160@edu.fa.ru

Тютяев Иван Петрович,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 214454@edu.fa.ru

Данная статья исследует влияние пандемии COVID-19 и санкций недружественных стран на банковскую систему Российской Федерации. Авторы анализируют изменения в финансовой стабильности, кредитовании и функционировании российских банков в условиях пандемии и санкций. Изменение условий кредитования физических лиц во время пандемии, исключение доллара США из расчетов, негативно повлияли на операции и прибыль российских банков. Были расширены банковские операции онлайн. Выполненная цифровизация российских банков позволила нивелировать последствия локдауна во время пандемии COVID-1. В статье был проведен анализ деятельности российских банков в кризисное время, влияние их операций на экономику, потребителей. Приведены результаты антикризисной политики Банка России, определены перспективы дальнейшего развития банковской системы России.

Ключевые слова: COVID-19, пандемия, кризис, санкции, российские банки, банковская система, финансовая стабильность, кредитование.

Пандемия COVID-19 стала причиной экономического и финансового глобального кризиса, явилась крупнейшим испытанием для финансовых систем всех стран со времен глобального финансового кризиса 2008–2009 годов. Азиатский банк развития указал, что глобальные экономические издержки пандемии, составили, по разным оценкам, от \$5,8 до \$8,8 трлн (около 6,4–9,7% мирового ВВП). Более чем что-либо другое, беспрецедентные макроэкономические потрясения и нагрузка на системы здравоохранения, оказали побочное воздействие на финансовые системы каждой страны по различным каналам: существенно замедлился совокупный спрос, сократились производство и торговля, увеличилась безработица, как следствие, финансовые организации во всех странах перешли к адаптации в новых условиях.

Самые серьезные «удар» пережили коммерческие банки. Это связано с тем, что банки обычно сталкиваются с более широким спектром рисков при осуществлении своих операций: риски изменения процентных ставок, ликвидности, кредитные, рыночные и репутационные. Банки тесно связаны с повседневной деятельностью всех предприятий и организаций, включая правительства.

Начало Россией специальной военной операции (СВО) в 2022 г. привело к новой волне санкций со стороны США и стран ЕС (первые санкции были введены в 2014 г.).

Санкции против России были введены несколькими «волнами» и включали широкий спектр ограничений, от замораживания активов и запрета на торговлю до ограничений на доступ к международным финансовым рынкам. В частности, банковский сектор столкнулся с исключением некоторых крупнейших банков из системы SWIFT, что серьезно ограничило их возможности при проведении трансграничных операций. Санкции коснулись и иностранных инвестиций, запретив западным компаниям и частным лицам вкладывать средства в российские финансовые организации. Эти меры оказали непосредственное влияние на доступность капитала, стоимость заимствований и общую финансовую стабильность российских банков. Пандемия коронавируса увеличила риски банков: возникла угроза недостатка ликвидности, сократились объемы кредитования, увеличились просрочки по кредитам и др.

Следует учитывать, что пандемия COVID-19 и в России привела к комплексному усложнению деятельности коммерческих банков: возникла угроза массового дефолта по кредитам, клиенты банков забирали из банков денежные средства в свя-

зи с сокращением регулярных доходов, снизилась доступность заемных средств, сократился спрос на новые кредиты.

Пандемия коронавируса и СВО оказали негативное влияние на банки России.

Уроки системных финансовых кризисов, таких как глобальный финансовый кризис 2008 года очень важны, т.к. показывают, что могут делать коммерческие банки и центральные банки в критических ситуациях. Негативные события, внешние по отношению к банковской системе, такие как экономические спады, пандемии, войны, политические беспорядки и экологические катастрофы, резко снижают стоимость активов, доходы и доходность банков уменьшаются, в отдельных случаях, банки, которые не «подготовились» к кризисам, становились банкротами. Специфика финансового кризиса 2008–2009 годов проявилась в том, что ухудшение финансового состояния крупных зарубежных кредитных организаций «передавалась» другим кредитным организациям: результат активного сотрудничества. Исследования показали, что «вспышки» и побочные эффекты системных экономических и финансовых кризисов быстро распространяются между как национальными, так и международными финансовыми организациями [2].

Пандемии болезней, в частности, такой, как COVID-19, приводят к усложнению положения коммерческих банков, угрожают стабильности банковской системы.

Распространение пандемии в течение длительного периода может подтолкнуть банки к кризису: резко снижается деловая активность клиентов банков (последствие локдауна и социального дистанцирования) как следствие сокращения производства товаров и услуг (прежде всего, туристических, транспортных), ухудшается кредитоспособность заемщиков, которые обслуживали ранее полученные кредиты. Банки вынуждены увеличивать резервы [1].

Негативные последствия эпидемии для банков накапливались, что объяснялось ростом продолжительности карантина в отдельных странах, строгостью социального дистанцирования.

Для национальных экономик последствием пандемии коронавируса стало: снижение спроса на импорт на международном уровне, ограничение передвижения международных транспортных и логистических компаний и ужесточение требований к ввозу товаров и людей. Как следствие, выросли макроэкономические издержки для многих стран из-за устойчивого падения совокупного спроса и предложения, резкого падения уровня цен, массовых увольнений и сокращений рабочих мест, неблагоприятного изменения обменного курса национальных валют и увеличения риска и неопределенности для текущих или потенциальных инвестиций частного сектора [6].

Из-за макроэкономических потрясений банковские заемщики (частные лица и предприятия) столкнулись со снижением притока денежных средств и, как следствие, с ростом вероятности дефолта.

Специфика ситуации заключалась в том, что рост дефолта заемщиков был массовым: доходы многих предприятий и физических лиц сократились одновременно. Существенно пострадали экспортеры; малые и средние предприятия (МСП) так же столкнулись с сокращением операционного притока денежных средств (специфика МПС в том, что они не имеют достаточной финансовой поддержки и резервов). Банки столкнулись с тем, что рыночная стоимость обеспечения выданных кредитов, резко сократилась, что еще больше повысило кредитный риск и риск дефолта для банков [1].

В дополнение к риску дефолта заемщиков, банки столкнулись с кризисами ликвидности: многие вкладчики захотели снять сбережения, чтобы покрыть текущие расходы (пандемия привела к сокращению доходов физических лиц).

Из-за замедления экономического роста, практически, во всех странах мира, спрос на кредиты резко упал. Это нанесло ущерб многим банкам, базовая бизнес-модель которых была связана с получением доходов от кредитования (что характерно для многих развивающихся стран и стран с формирующейся рыночной экономикой). Проблема кредитования была усугублена ограничениями кредитных возможностей банков в связи с сокращением их ликвидности (отток средств с депозитов физических лиц). Кроме того, сократились и непроцентные доходы банков: сокращение международной торговли, операций с иностранной валютой и транзакционных услуг. Процентные доходы банков сократились, поскольку банки во многих странах уже начали отказываться от комиссий и поручительств, увеличивая лимиты кредитных карт, предоставляя каникулы по выплате ипотечных кредитов и доступ к фиксированным сберегательным счетам в попытке помочь своим клиентам пережить пандемию.

Деятельность банков РФ в период пандемии изменилась радикальным образом: эти изменения были основаны на технологических усовершенствованиях, связанных с реализуемой цифровой трансформацией кредитных организаций. В частности, банки активно использовали биометрию: они активно наращивали базу клиентов, которые передали собственные данные биометрии (клиентам предоставлялись особые условия взаимодействия и обслуживания). В частности, данные клиенты могли снимать в банкоматах большее количества наличных средств, снижалась процентная ставка по кредитам и др.

В качестве основных препятствий для внедрения биометрии в банковской системе можно назвать недостаточный уровень заинтересованности клиентов и неразвитость инфраструктуры, которая необходима для обеспечения качественной сдачи биометрических данных.

Прорыв по расширению использования биометрии возник тогда, когда ПАО «Сбербанк» и ВТБ в августе 2020 года сделали заявление об увеличении лимитов по платежам и переводам клиентов, которые представили свои данные биометрии для взаимодействия [2].

Проблема неразвитости инфраструктуры может быть решена с помощью мобильного приложения банков: обеспечение возможности сдачи биометрических данных клиентов с использованием данных приложений. При этом важно решить задачу верификации данных клиентов, например, с помощью сравнения паспортных данных.

Следующим изменением в деятельности банков стала возможность предоставления онлайн-выписок по операциям счета клиентов. В период пандемии такую выписку смогли получать любые пользователи при подключении услуги мобильного банка. На сегодняшний день десять российских банков из топ-30 имеют данную функцию в полном объеме, девять – предоставляют выписку в формате Excel, восемь демонстрируют такую выписку при совершении покупок как онлайн, так и офлайн.

Также изменению подвергались и системы сбора информации о своих клиентах, что позволяло предоставлять клиентам данные об их расходах, позволяя планировать бюджет.

Огромное значение для российских банков имела активизация использования голосовых технологий: на сегодняшний день многие банки используют боты, которые «беседуют» с клиентами, помогают им оплачивать счета, ориентироваться в меню приложения и др.

Банк России в период пандемии стимулировал российские банки использовать существующие digital-активы: была активизирована система быстрых платежей (СБП), которая включала в себя оплату на основании QR-кода, система распознавания лиц, автопереводы и другие проекты [5].

СБП основана на введении номера телефона: она была создана Банком России для того, чтобы снизить комиссию на переводы, которые пользователи осуществляют между различными российскими банками. Крупные игроки банковской системы России были обязаны подключиться к СБП в соответствии с директивой Банка России (однако, ПАО «Сбербанк» активно отказывался исполнять указанную директиву). СБП предоставила возможность клиентам осуществлять бесплатные переводы в размере до 100 тыс. рублей в месяц между различными российскими банками.

Огромное значение имели и супераппы: в 2020 году их запустили только ПАО «Сбербанк» и «Тинькофф». Необходимо признать, что не все клиенты положительно оценили инициативу создания данной инновационной инфраструктуры.

Супераппы будут развиваться дальше, т.к. эти сервисы будут использоваться не только банками. Экосистемы будут использовать супераппы для крупных компаний-партнеров, в том числе, действующих не только в финансовой сфере. Суперапп с подключением небанковских организаций – логичное продолжение развития разветвленной партнерской системы.

Российские банки, которые построили вокруг себя экосистемы, стремятся увеличить количество партнеров (иногда используются специальные условия). Для того, чтобы партнерская оферта стала

преимуществом в экосистеме, необходимо сокращение количества партнеров: банки стали выделять главного партнера в отрасли и включать его в свою экосистему на особых условиях. Самые крупные российские банки стали таких партнеров покупать (так делает, например, «Сбербанк»), а меньшие по активам банки стремятся к заключению уникальных контрактов.

В пандемию все банки Российской Федерации следовали трендам, которые могут быть разделены на три категории.

1. Технологическое усовершенствование. Развитие технологий привело к усовершенствованию процессов производства и продажи банковских услуг и выведению приложений на новые уровни. Основными технологическими трендами можно признать: биометрию, умные приложения, формирование индивидуального тарифного плана для пользователя, открытие API для взаимодействия с другими предложениями и партнерами. Размер банка оказывает влияние на размер его инвестиций в тестирование и развитие банковских сервисов и возможных опций.

2. В период пандемии всем клиентам банков пришлось научиться пользоваться банковскими сервисами в онлайн-режиме. Данное направление отношений между банками и клиентами будет развиваться. Именно поэтому многие банки серьезно пересмотрели режим работы офлайн и необходимость содержания офисов.

3. Появление новых игроков рынка, финансовый актив – «Яндекс.Деньги» был куплен ПАО «Сбербанк». Все более важную роль играет Банк России, который не только исполняет функции финансового мегарегулятора, но и становится инициатором технологических решений.

Когда началась пандемия COVID-19, российское законодательство не обязывало банки закрывать свои отделения: жесткие ограничения коснулись заведений общественного питания, торговых развлекательных центров и непродовольственных магазинов. По сути, каждая организация самостоятельно принимала решение о том, как она будет работать.

Российские банки выбрали один из наиболее приемлемых для себя вариантов:

- работа в обычном режиме;
- работа дежурных отделений с публикацией списка адресов на сайте банка;
- сокращение графика, работа в режиме выходного дня;
- формирование собственного графика в конкретном регионе [2].

Если необходимо было срочно посетить банк в начале пандемии, стоило перед этим зайти на его портал или позвонить по номеру горячей линии. Таким образом можно было узнать, какие отделения продолжают принимать граждан, в какое время лучше подойти, а в Москве, например, и оформить цифровой пропуск для передвижения. Что касается банкоматов: в случае их размещения на территории торгового центра, непродовольственно-

го магазина или другого объекта, не работавшего в период пандемии, воспользоваться ими было невозможно. Терминалы, находящиеся в продуктовых магазинах, оставались доступными, как и зоны с банкоматами, расположенными вне основных офисов банка.

На сегодняшний день все российские банки вернулись к работе в традиционном режиме, ограничения, действовавшие весной-летом 2020 года сняты.

Пандемия выявила проблемы многих банков, возникшие уже давно: всем кредитным организациям пришлось экстренно искать способы быстрой организации дистанционного обслуживания клиентов и работы сотрудников на дому.

В период кризиса в выигрыше оказались неолбанки (работают только онлайн, без традиционной сети филиалов) и финтех-стартапы. Они перестали быть новичками на рынке и превратились в сильных конкурентов традиционных банков. Востребованность неолбанков заставила их резко увеличить число специалистов по обслуживанию клиентов и пригласить топ-менеджеров, имеющих опыт работы в классическом банке [6].

Вот основные сценарии, которые были доступны банкам во всем мире после пандемии.

1. Массовый перевод сотрудников на дистанционную работу. Традиционные концепции и подходы в отрасли стремительно теряют устойчивость, а домашний банковский офис становится вариантом нормы.
2. Необходимость наличия цифрового опыта для клиентов. Обновленная модель персонализации превратит потребителей банковских услуг в полноценных партнеров. Качество интерфейсов и функциональность приложений финансовых учреждений выйдут на новый уровень.
3. Приоритет искусственного интеллекта (ИИ). Методы ИИ позволяют автоматизировать ключевые задачи в рабочем процессе.
4. Переключение внимания на опыт клиентов. Руководители банков начинают задумываться об обучении сотрудников персонализированному взаимодействию с клиентами. Менеджеры должны развить в себе эмпатию, чтобы начать учитывать даже малейшие особенности конкретной ситуации на переговорах с клиентами.
5. Сохранение, но изменение филиалов. Банки на международном и глобальном рынках не планируют массово отказываться от развития своих отделений. Пандемия ускорила цифровизацию рутинных банковских операций, поэтому акцент сместился на консультирование клиента, формирование имиджа компании и работу с цифровыми каналами.

После введения санкций против российских коммерческих банков в 2022 г., большинство российских банков смогло адаптироваться к новым условиям, сохранили относительную стабильность активов и капитализации. С 2022 года активы банковского сектора РФ возросли на 12% или 14,2 млрд руб., однако, показатель упал в % к ВВП с 88,9 до 87,7 [12]. Это было достигнуто благода-

ря быстрой адаптации к изменяющимся условиям и поддержке со стороны Центрального Банка РФ. Несмотря на это, наблюдалась заметная волатильность в отношении валютных позиций и качества активов отдельных коммерческих банков.

Кредитные портфели российских банков испытывали давление из-за сокращения предоставления новых кредитов и возросших рисков по существующим кредитам. Это определяет повышенную неопределенность в экономике и более консервативный подход банков к кредитованию. В то же время, депозитные портфели российских банков показали разнонаправленную динамику, отражая изменения в поведении вкладчиков.

Прибыльность банковского сектора России оказалась под давлением, что проявляется в снижении общего уровня прибыли по сравнению с предыдущими годами. Так, средняя прибыль сектора за 2022–2023 годы составила 1,7 трлн руб., что на 27% ниже, чем за 2021 год (2,37 трлн руб.). При этом в 2022 году удалось получить чистую прибыль в размере около 200 млрд руб., а в 2023 году прибыль российских банков превысила 3 трлн рублей (рис. 1) [13].

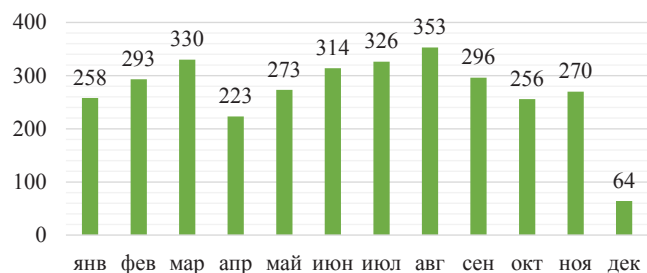


Рис. 1. Динамика чистой прибыли российского банковского сектора в 2023 г., млрд руб.

Источник: Банки заканчивают 2023 год с рекордной прибылью // Ведомости. – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2023/12/26/1012933-banki-zakanchivayut-2023-god-s-rekordnimi-pribilyami> (дата обращения: 05.04.2024).

Основными факторами изменения чистой прибыли российских банков в 2023 г. стали: увеличение резервов под возможные потери по кредитам и снижение комиссионных доходов. Ликвидность оставалась на приемлемом уровне, хотя и потребовала активного управления со стороны банков и внимания со стороны Банка России.

К основным показателям, характеризующим финансовую эффективность банковского сектора страны, относятся прибыльность и рентабельность коммерческих банков. Санкции, безусловно, отрицательно повлияли и на эти показатели (рис. 2) [14].

Следующие факторы определили ухудшение текущей ситуации в банковской сфере. Во-первых, из-за массового и спонтанного изъятия валюты населением из коммерческих банков возникла так называемая «валютная яма», что заставило банки покупать валюту по завышенным курсам. Во-вторых, ущерб понесли те банки, которые вложили свои активы за границей: были заморожены активы, включая деньги, акции и недвижимость, что привело к текущим убыткам. В-третьих, валютная

переоценка существенно ухудшила прибыльность банков в 2022 году. Отметим, что основная прибыль банковского сектора складывается из доходов СЗКО, чьи активы составляют, примерно, 78% от общего объема активов всех кредитных организаций в стране [14].

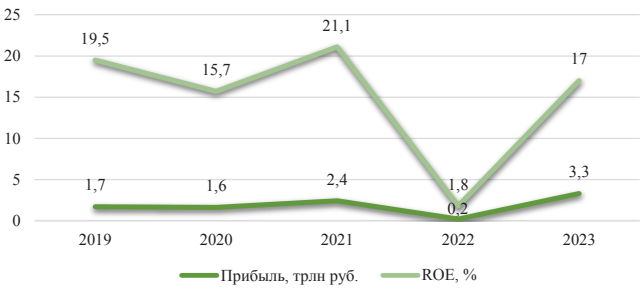


Рис. 2. Динамика показателей прибыли (в трлн руб.) и рентабельности банковского сектора РФ (в %), 2019–2023 гг.

Источник: Банковский сектор – аналитический обзор IV квартал 2023 // Центральный Банк России. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/48978_analytical_review_bs-2023-4.pdf (дата обращения: 05.04.2024).

Влияние санкций, введенных против России, на мировую финансовую систему, оказалось многогранным и ощущается далеко за пределами самой России. Основные последствия: изменения в мировых финансовых потоках, реализация новых финансовых инструментов и возможное изменение международной финансовой архитектуры. Санкции против российского банковского сектора привели к переориентации многих традиционных финансовых потоков. Инвесторы и финансовые институты ищут альтернативные рынки и инструменты для минимизации рисков, связанных с геополитической напряженностью. Это влечёт за собой изменения в инвестиционных стратегиях, рост интереса к развивающимся рынкам и усиление финансовой интеграции среди стран, не участвующих в санкциях.

Рассматривая статистику (рис. 3), можно отметить, что на данный момент Россия – лидер по количеству введенных санкций. С помощью этих мер страны Запада стремились ограничить доступ России на международные финансовые рынки, на рынки капитала, а также исключить возможность использования активов, находящихся за рубежом [8].

Существуют различные типы санкций, в том числе секторальные и блокирующие. Первые не так страшны, ведь ограничивают деятельность банков лишь в определённых секторах. Также банкам, находящимся в списке секторальных санкций, представлены ограничения на международных рынках капитала в виде невозможности заимствований в странах ЕС, покупки/продажи ценных бумаг, инвестирования, и т.д. Однако существуют также и блокирующие санкции. Они подразумевают наиболее жесткие ограничения. Банк, находящийся в списке блокирующих санкций, не может пользоваться своими активами в США, а также не способен проводить любые расчеты с налоговыми резидентами США в долларах. Наиболее крупные банки

России находятся в списке блокирующих санкций: Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, Промсвязьбанк, ФК Открытие, Инвестторгбанк, и др.

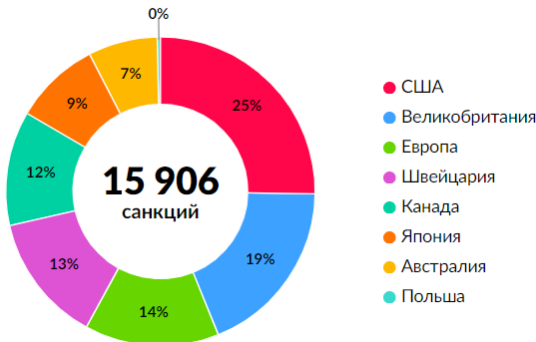


Рис. 3. Распределение санкций, введенных против России, между недружественными странами

Источник: Статистика X-Compliance по санкциям на 31.08.2023 // Интерфакс. – URL: <https://x-compliance.ru/publications/sanctions/statistika-x-compliance-po-sanktsiyam-na-31082023> (дата обращения: 05.04.2024).

В связи с началом СВО в российской финансовой сфере произошли крупные перемены. Динамика кредитования населения после февраля 2022 года сильно снизилась: в предыдущих периодах темп прироста был более 10%, однако, после февраля 2022 года темп прироста начал стремиться к нулю [9]. Эксперты объясняют это явление тем, что требования к кредитованию усилились, в связи с чем часть населения не может получить кредит. Кроме того, очевидным кажется субъективный фактор неуверенности в завтрашнем дне: многие люди боятся потерять работу и стать неплатежеспособными – поэтому и не берут кредиты. Также следует отметить, что большую часть объема кредитования после 2022 года составляет ипотечное кредитование. Это может объясняться льготами для сотрудников сферы IT, а также приростом доходов участников СВО.

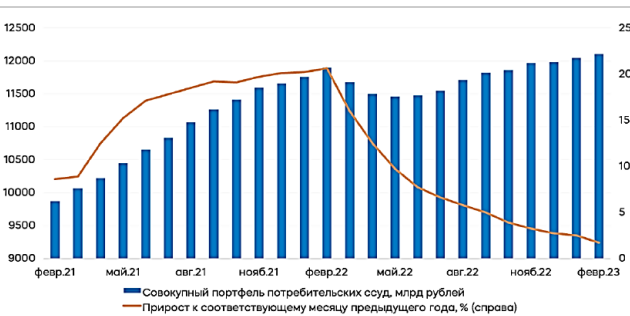


Рис. 4. Динамика банковского потребительского кредитования

Источник: Что происходит с рынком кредитов: итоги 2022 года и прогноз на 2023-й // Банки.ру. – URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10982916> (дата обращения: 05.04.2024).

Несмотря на сильное снижение объемов потребительского кредитования в начале 2022 г., уже к маю начался рост (рис. 4). Во многом это было связано со снижением ключевой ставки и инфляции. С начала специальной военной операции уровень инфляции в стране находился под влиянием

так называемых немонетарных факторов, к которым, в первую очередь, относились масштабные санкции со стороны западных стран и США. Сразу после начала СВО рост инфляции был вызван падением курса рубля и повышенным спросом на валюту. Значительные экономические ограничения повлияли на предложение в отраслевых рынках, что в сочетании с ускоренным ростом мировых цен на нефть и газ дополнительно стимулировало инфляционные процессы, вместе с этим напрямую оказывая влияние на ключевую ставку. Так, если после начала СВО ключевая ставка была 20%, то уже к лету она снизилась на 12 п.п. [15].

В 2023 г. значительных изменений в области потребительского кредитования не произошло. Объем кредитов в январе увеличился всего на 0.5%, что обусловлено сезонными факторами, в то время как в прошлые годы в январе увеличение было более заметным. В феврале медленный темп роста сохранился, увеличившись всего на 0.5% по сравнению с предыдущим месяцем, что значительно меньше среднегодового показателя за этот месяц. Основной причиной снижения темпов роста потребительского кредитования являются неэкономические факторы, включая снижение ключевой ставки Центральным банком в сентябре 2022 года [8]. Несмотря на то, что ключевая ставка была снижена с 7,5% до 6,75% в период с сентября 2022 до февраля 2023, банки продолжали сохранять высокие процентные ставки по кредитам. В 2023 году объемы потребительского кредитования продолжали расти, однако, из-за повышения процентных ставок и замедления потребительской активности темпы прироста снизились. Кроме того, стоит упомянуть регуляторные изменения, введенные Банком России: с 01 сентября 2023 г. были увеличены макронадбавки к коэффициентам риска по высококорискованным кредитам, в особенности по кредитам с «Полной стоимостью кредита» свыше 50% и «Показателем долговой нагрузки» свыше 25%, что ожидаемо сказалось на объемах кредитования физических лиц.

Одной из мер, примененных к российскому банковскому сектору в рамках санкций, стал запрет для некоторых российских коммерческих банков на использование системы SWIFT. Эта система играла ключевую роль в России, так как обеспечивала отправку валютных переводов и поддерживала эффективные финансовые коммуникации. Следует отметить, что до ситуации с Россией, только Иран в 2012 году сталкивался с подобными масштабными санкциями, когда все его коммерческие банки были отключены от SWIFT в рамках санкций США и ЕС. В случае России, многие банки, имеющие доступ к SWIFT, продолжают испытывать значительные трудности с международными переводами (из десяти крупнейших российских банков только Газпромбанк не был отключен от SWIFT).

Отключение некоторых российских банков от системы SWIFT, а также проблемы в банках, которые не были отключены официально, привели к удлинению сроков и увеличению стоимости меж-

дународных платежей, а также к массовым сбоям в их проведении. Многие иностранные инвесторы отказались от сотрудничества с Россией. Российские юридические лица, ведущие международную деятельность, столкнулись с серьезными препятствиями при осуществлении международных расчетов. Это вынудило многие компании перейти на обслуживание в те российские банки, которые все еще могли обеспечивать переводы за границу, что спровоцировало перераспределение капиталов между банками в России.

Несмотря на это, с уходом Visa и Mastercard из России, наблюдалось быстрое развитие национальной платежной системы карт (НПСК) «Мир» и рост числа операций через систему быстрых переводов (СБП). Карты, выпущенные российскими банками по системам Visa и Mastercard, продолжают функционировать внутри страны, однако их использование за пределами России и в иностранных интернет-магазинах стало невозможным. В 2022 г. объем операций с использованием платежных карт в России возрос на 11% по количеству транзакций и на 16% – по объему. Также увеличилась популярность карт «Мир», чья эмиссия за год выросла в 1,6 раза, достигнув 182,3 млн карт к 01 января 2023 года.

Пандемия COVID-19 представляла значительную угрозу для устойчивости банков во всем мире. Ситуация была более критичной в развивающихся странах и странах с формирующейся рыночной экономикой (включая Россию).

В целом, можно сказать, что банковская система России, благодаря активной, антикризисной политике Банка России, его рефинансированию кредитных организаций, смогла адаптироваться к новым условиям после введения многочисленных санкций США и других недружественных стран.

Большая часть проблем в работе российских банков была связана с привлечением и удержанием клиентов, осуществлением трансграничных переводов: с такими трудностями столкнулись, примерно, 70% российских кредитных организаций. Это заставило российские банки активизировать взаимодействие с клиентами онлайн (цифровая трансформация). Однако, банки учитывали тот факт, что физические лица, особенно, старшее поколение, нуждаются в личном общении с сотрудниками банков (возможность получить грамотную консультацию по свойствам банковских продуктов).

Банковская система России показала и показывает высокую устойчивость в условиях введения все новых и новых санкций со стороны США, стран ЕС и других недружественных стран.

Банк России продолжает успешно стабилизировать экономику и банковский сектор, снижая риски, связанные с действующими санкциями и их влиянием. В 2022 году основные показатели банковского сектора, как и ожидалось, снизились по сравнению с предыдущим годом. Однако адаптация банков в 2022 году и в 2023 году дают основание полагать, что банковская система России сможет выдержать и другие санкции.

Большая часть прибыли банковского сектора в 2023 году, как и в прошлые годы, получили крупнейшие государственные банки, такие как Сбербанк и ВТБ. Суммарная прибыль системно значимых банков составила три четверти всех доходов банковского сектора в 2023 году.

Необходимо отметить, что для поддержания стабильности и дальнейшего развития банковской системы России Банк России должен продолжать совершенствовать инструменты ДКР, повышать качество мониторинга деятельности российских кредитных организаций, контролировать финансовую устойчивость РСЗКО.

Литература

1. Банковский сектор [Электронный ресурс] // cbr.ru. – URL: cbr.ru/banking_sector/ (дата обращения: 13.12.2022).
2. Как коронавирус влияет на банкинг, страхование и инвестиции [Электронный ресурс] // vc.ru. – URL: vc.ru/finance/130193-kak-koronavirus-vliyaet-na-banking-strahovanie-i-investicii (дата обращения: 13.12.2022).
3. Коронавирус в банке. Три варианта развития событий для российского банковского сектора [Электронный ресурс] // banki.ru. – URL: banki.ru/news/daytheme/?id=10918984 (дата обращения: 13.12.2022).
4. ЦБ сообщил о новых способах мошенничества [Электронный ресурс] // rbc.ru. – URL: rbc.ru/finances/07/04/2020/5e8c35309a79475fbd4018fc (дата обращения: 13.12.2022).
5. Что существенного произойдет с банками после пандемии [Электронный ресурс] // onlinebankir.ru. – URL: onlinebankir.ru/chto-budet-s-bankami-posle-pandemii/ (дата обращения: 13.12.2022).
6. Ягупова Е.А. Влияние пандемии коронавируса на банковскую систему России // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2020. № 3 (52). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-koronavirusa-na-bankovskuyu-sistemu-rossii> (дата обращения: 13.12.2022).
7. Семеко Г.В. Банковский сектор России в условиях международных санкций // Экономические и социальные проблемы России. 2023. № 2. С. 106–129.
8. Статистика X–Compliance по санкциям на 31.08.2023 // Интерфакс. – URL: <https://x-compliance.ru/publications/sanctions/statistika-x-compliance-po-sanktsiyam-na-31082023> (дата обращения: 05.04.2024).
9. Какие банки находятся под санкциями в 2024 году: полный список // Банки.ру. – URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10965728> (дата обращения: 05.04.2024).
10. Что происходит с рынком кредитов: итоги 2022 года и прогноз на 2023-й // Банки.ру. – URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10982916> (дата обращения: 05.04.2024).

11. О развитии банковского сектора // Центральный Банк России. – URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/47805/razv_bs_23_12.pdf (дата обращения: 08.04.2024).
12. Динамика показателей российских банков оказалась рекордной // РИА Рейтинг. – URL: <https://riarating.ru/finance/20230209/630236218.html> (дата обращения: 08.04.2024).
13. 2023 год IV квартал. Банковский сектор. Аналитический обзор // ЦБ РФ. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/48978/analytical_review_bs-2023-4.pdf (дата обращения: 08.04.2024).
14. О. А. Синиченко Влияние санкционной политики на состояние банковского сектора России // Известия Саратовского университета. 2024. № 24.
15. ЦБ сохранил ключевую ставку на уровне рекордных 20% // НСР. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/18/03/2022/62324a119a79470e065a-bc69> (дата обращения: 08.04.2024).

IMPACT OF THE COVID PANDEMIC AND SANCTIONS OF 2022 ON THE RUSSIAN BANKING SYSTEM

Matveevsky S.S., Borsh D.M., Tyutyayev I.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article examines the impact of the COVID-19 pandemic and sanctions from unfriendly countries on the banking system of the Russian Federation. The authors analyze changes in financial stability, lending and the functioning of Russian banks in the context of a pandemic and sanctions. Changes in the terms of lending to individuals during the pandemic, the exclusion of the US dollar from calculations, negatively affected the operations and profits of Russian banks. Online banking has been expanded. The completed digitalization of Russian banks made it possible to neutralize the consequences of the lockdown during the COVID-19 pandemic. The article analyzed the activities of Russian banks in times of crisis, the impact of their operations on the economy and consumers. The results of the anti-crisis policy of the Bank of Russia are presented, and prospects for the further development of the Russian banking system are determined.

Keywords: COVID-19, pandemic, crisis, sanctions, Russian banks, banking system, financial stability, lending.

References

1. Banking sector [Electronic resource] // cbr.ru. – URL: cbr.ru/banking_sector/ (access date: 12/13/2022).
2. How coronavirus affects banking, insurance and investments [Electronic resource] // vc.ru. – URL: vc.ru/finance/130193-kak-koronavirus-vliyaet-na-banking-strahovanie-i-investicii (access date: 12/13/2022).
3. Coronavirus in a jar. Three options for the development of events for the Russian banking sector [Electronic resource] // banki.ru. – URL: banki.ru/news/daytheme/?id=10918984 (access date: 12/13/2022).
4. The Central Bank reported on new methods of fraud [Electronic resource] // rbc.ru. – URL: rbc.ru/finances/07/04/2020/5e8c35309a79475fbd4018fc (access date: 12/13/2022).
5. What significant will happen to banks after the pandemic [Electronic resource] // onlinebankir.ru. – URL: onlinebankir.ru/chto-budet-s-bankami-posle-pandemii/ (access date: 12/13/2022).
6. Yagupova E.A. The impact of the coronavirus pandemic on the Russian banking system // Scientific Bulletin: finance, banks, investments. 2020. No. 3 (52). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pandemii-koronavirusa-na-bankovskuyu-sistemu-rossii> (date of access: 12/13/2022).
7. Semeko G.V. The banking sector of Russia in the conditions of international sanctions // Economic and social problems of Russia. 2023. No. 2. pp. 106–129.

8. X-Compliance statistics on sanctions as of 08/31/2023 // Interfax. – URL: <https://x-compliance.ru/publications/sanctions/statistika-x-compliance-po-sanktsiyam-na-31082023> (access date: 04/05/2024).
9. Which banks are under sanctions in 2024: complete list // Banks.ru. – URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10965728> (access date: 04/05/2024).
10. What is happening to the loan market: results of 2022 and forecast for 2023 // Banks.ru. – URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10982916> (access date: 04/05/2024).
11. On the development of the banking sector // Central Bank of Russia. – URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/47805/razv_bs_23_12.pdf (access date: 04/08/2024).
12. The dynamics of Russian banks' indicators turned out to be record-breaking // RIA Rating. – URL: <https://riarating.ru/finance/20230209/630236218.html> (access date: 04/08/2024).
13. 2023 IV quarter. Banking sector. Analytical review // Central Bank of the Russian Federation. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/48978/analytical_review_bs-2023-4.pdf (access date: 04/08/2024).
14. O. A. Sinichenko The influence of sanctions policy on the state of the Russian banking sector // News of Saratov University. 2024. No. 24.
15. The Central Bank kept the key rate at a record 20% // H&R. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/18/03/2022/62324a119a79470e-065abc69> (date of access: 04/08/2024).

Моттаева Анджела Бахауовна,

д.э.н., доцент Кафедры стратегического и инновационного развития Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: abmottaeva@fa.ru

В статье исследуются цифровые возможности и стратегии цифровизации, их влияние на устойчивую эффективность бизнеса. Также подчеркивается важность цифрового лидерства, что еще больше укрепляет взаимосвязь между инновационными бизнес-моделями и устойчивой производительностью. Обозначен синергетический эффект цифровых компетенций и стратегической цифровизации в продвижении устойчивых и инновационных практик в современном бизнес-ландшафте, основанном на цифровых технологиях. Установлено влияние стратегии цифровизации на эффективность бизнеса и инновации. Инновации в бизнес-модели становятся решающим фактором, способствующим устойчивому развитию и связующим звеном между различными цифровыми стратегиями и успехом в бизнесе.

Ключевые слова: цифровые технологии, устойчивость, устойчивая эффективность бизнеса, цифровая, трансформация, цифровое лидерство.

Введение

Для стимулирования ведения бизнеса в 21 веке компании все чаще уделяют приоритетное внимание своей способности адаптироваться к исследовательским рамкам инноваций. Способность адаптироваться к потребностям клиентов требует от организаций создания устойчивой системы цифровизации для обеспечения устойчивой деятельности фирм. Глобальные организации по-прежнему сталкиваются с проблемами в достижении устойчивого развития, несмотря на стремительный рост цифровых технологий. Крайне важно, чтобы фирмы инвестировали в цифровые возможности для обеспечения устойчивого развития рынка в условиях шквала новых изобретений. Сегодня обеспечение устойчивого будущего требует от бизнеса сосредоточения внимания на возможностях цифровой двойственности (т.е. эксплуатации и исследовании), принятии цифровой стратегии и цифровой трансформации.

Инновации при разработке бизнес-модели становятся решающим фактором, которые не только способствуют устойчивому развитию, но и служат связующим звеном между различными цифровыми стратегиями и гарантируют успех бизнеса. Очевидно, возможности цифрового лидерства, укрепляют взаимосвязь между инновационными бизнес-моделями и устойчивой производительностью. Синергетический эффект цифровых компетенций и стратегической цифровизации способствует продвижению устойчивых и инновационных практик в современном бизнес-ландшафте, основанном на цифровых технологиях.

Обеспечение устойчивого будущего требует от бизнеса сосредоточения внимания на возможностях цифровой двойственности (т.е. эксплуатации и исследовании), принятии цифровой стратегии и цифровой трансформации. В современном мире цифровые лидеры закладывают основу для цифровой трансформации, что позволяет им получать устойчивые преимущества в работе. Таким образом, способность к цифровому лидерству направлена на создание среды, необходимой для цифровой трансформации [1]. Способность к цифровому лидерству означает способность лидера управлять бизнес-инновациями фирмы с помощью цифровых инструментов [2]. Возможности цифрового лидерства позволяют компаниям внедрять инновации, обладая глубокими цифровыми навыками и компетенциями. Эти возможности включают в себя владение цифровой грамотностью, стратегическое мышление, адаптивность и т.д. Лидеры, обладающие такими способностями, глубоко понимают роль развивающихся технологий в процессе

принятия решений фирмами, их бизнес-моделях и гибкости [2]. Цифровая трансформация способствует инновациям и заставляет предприятия быстро реагировать на изменения рынка. Цифровая трансформация – это способность фирмы перепроектировать бизнес-компоненты, процессы, культуру и стратегии для удовлетворения потребностей рынка благодаря цифровым достижениям [1, 2].

Обзор литературы

Основой для подготовки научной публикации выступили опубликованные результаты научных исследований отечественных и зарубежных ученых по вопросам формирования и развития цифровой трансформации и влияния бизнес-процессов. Для корректного достижения цели научной публикации автором был проведен библиографический анализ публикаций отечественных и зарубежных ученых, который показал множество точек зрения касательно раскрытия содержания термина «цифровая трансформация» и «цифровая бизнес-модель».

Современная меняющаяся бизнес-среда предполагает, что фирмы развиваются за счет новых разработок [3, 4]. Новые цифровые расширения, определяющие основы рынка, породили множество проблем для глобальных отраслей. В. Brenner, В. Hartl [5] утверждают, что организациям, работающим в условиях такой нестабильности, сегодня не хватает определенных цифровых возможностей и стратегий, и из-за этого достижение устойчивой эффективности стало проблемой для большинства фирм.

По мере быстрого развития организаций цифровая трансформация стала жизненно важным инструментом достижения устойчивого успеха [5]. R. Busulwa [6] утверждает, что цифровая трансформация, предоставляющая фирмам новую инфраструктуру и возможности, подтверждает устойчивую деятельность фирмы. D.A. Levinthal, J.G. March [7] определяют возможности цифрового исследования как способность фирмы внедрять новые модели, ресурсы и знания для улучшения процессов фирмы. Этот упреждающий подход побуждает фирмы внедрять инновационные практики, которые являются фундаментальным фактором устойчивой работы и инноваций в бизнес-моделях.

P. Mikalef, и др. [8] утверждают, что новые растущие возможности, связанные с цифровизацией, заставляют компании развивать и признавать культуру обработки данных, ориентированную на рынок. Доминирующий способ борьбы с изменениями рынка – использовать новые возможности, которые позволяют фирмам внедрять инновации. Инновация рыночной бизнес-модели – это адаптивная разработка, которая пассивно преобразует бизнес-активы, тем самым заставляя фирмы удовлетворять рыночный спрос. Инновационная рыночная модель позволяет управлять инновационным процессом, который отражает потребности потенциальной аудитории. ИТ-технологии позволяют фирмам принимать ресурсные решения, которые под-

тверждают потребности целевых клиентов. В частности, инновация рыночной бизнес-модели – это постоянное совершенствование инновационного процесса фирмы. Фирма может адаптироваться к динамичному миру бизнеса.

Цифровая стратегия привлекла большое внимание в отношении повышения инновационного потенциала и устойчивой работы. Цифровые лидеры играют первостепенную роль в выполнении стратегического плана фирм. Эффективное цифровое лидерство заставляет людей выявлять и реализовывать потребности клиентов посредством эффективного и результативного использования цифровых технологий. В современном мире цифровые лидеры закладывают основу для цифровой трансформации, что позволяет им получать выгоды от устойчивой работы. Таким образом, возможности цифрового лидерства направлены на создание среды, необходимой для цифровой трансформации. Способность к цифровому лидерству относится к способности лидера направлять бизнес-инновации фирм с помощью цифровых инструментов. Возможности цифрового лидерства позволяют фирмам внедрять инновации, используя глубокие цифровые навыки и компетенции. Эти возможности включают в себя владение цифровой грамотностью, стратегическое мышление, адаптивность и т.д. Лидеры с такими способностями глубоко понимают роль развивающихся технологий в принятии фирмами решений, бизнес-моделях и гибкости.

J. Vacca-Acosta, и др. [9] утверждают, что технологический парадокс стал более диким и многогранным, чем когда-либо. Цифровые технологии являются мощными инструментами, помогающими компаниям достигать поставленные стратегические инновационные цели.

V. Chang, и др. [10] показывают, что цифровая трансформация повышает прозрачность бизнеса и раскрывает его технические возможности, тем самым стимулируя бизнес-модели фирмы. Цифровая трансформация способствует инновациям и заставляет предприятия быстро реагировать на изменения рынка. Цифровая трансформация – это способность фирмы перепроектировать бизнес-компоненты, процессы, культуру и стратегии для удовлетворения потребностей рынка благодаря цифровым достижениям.

Z. Wang, и др. [11] показывают, что цифровая трансформация, оптимизирующая бизнес-процессы фирмы, прогнозирует рыночный спрос и создает ценность для клиентов.

H.N. Olsson, J. Bosch [12] показывают, что цифровая трансформация, поддерживающая инновационную бизнес-модель, создает ценность для клиентов, которая проактивно побуждает их внедрять прорывные инструменты.

Таким образом, анализ литературы показывает, что большинство инновационных цифровых решений повлияли на динамику рынка, и многие фирмы внедрили рыночные бизнес-инновационные модели для удовлетворения потребностей существующих клиентов.

Для достижения цели исследования использован комплекс методов, включающий в себя общенаучные и статистические методы анализа, синтеза, сравнительного метода. Методологическая база исследования основана на общенаучном подходе к исследованию объективных закономерностей развития бизнеса в условиях цифровой трансформации, системном анализе как сложной социально-экономической системы, взаимодействующей с цифровой экономикой. В качестве первичных источников информации для исследования были использованы открытые данные статистики, также были проанализированы научные работы российских и зарубежных исследователей по тематике цифровизации строительной отрасли.

Обсуждение и результаты исследования

В последние годы оцифрованный бизнес-ландшафт побудил фирмы использовать новые возможности оцифровки, тем самым добиваясь устойчивой эффективности бизнеса. Многие организации внедрили двусторонние возможности для обеспечения устойчивой работы фирм. Широкие возможности фирмы динамичны, что требует от организаций продвижения и формирования системы управления бизнесом для ускорения устойчивого развития. Эти возможности, обновляющие внутренние и внешние ресурсы компании, значительно повлияли на видение, стратегию, организационную структуру и возможности компании, тем самым улучшая устойчивую деятельность фирм [8]. В связи с этим мы пришли к выводу, что возможности использования цифровых технологий являются важным фактором устойчивого развития фирм.

Долгосрочное выживание указывает на то, что бизнесу необходимо внедрять цифровые возможности, влияющие на устойчивые результаты [9] и инновационную модель бизнеса. Возможности эксплуатации позволяют фирмам улучшать свои бизнес-процессы с помощью инноваций [4, 6, 11]. Возможности цифрового взаимодействия позволяют фирмам пересматривать свои бизнес-операции для удовлетворения потребностей существующих клиентов [9].

Цифровая трансформация в значительной степени необходима для модернизации и способствует улучшению устойчивой деятельности фирмы. Это также дает фирмам возможность расширять инновации в своих бизнес-моделях. Благодаря настройке бизнес-модели цифровая трансформация позволяет предприятию максимизировать рыночный потенциал, что приводит к устойчивой работе фирмы [5, 8]. За последние годы феноменального роста цифровизации радикальные усовершенствования бизнес-технологий позволили удовлетворить потребности клиентов благодаря технологиям [10, 11]. Следовательно, цифровая трансформация влияет на устойчивую производительность фирмы

и инновационную модель бизнеса, ориентированную на рынок.

Инновации рыночной бизнес-модели позволяют организации структурировать свои функции, поддерживая долгосрочную непрерывность деятельности фирм [11, 13]. Возможности цифровой эксплуатации и исследования, стимулирующие рыночную инновационную модель бизнеса, являются хорошо подходящими концепциями для достижения устойчивой эффективности фирм. Инновационная рыночная бизнес-модель, стимулирует устойчивую деятельность фирмы. Эти возможности позволяют фирмам получать доступ к ценным ресурсам, которые повышают их устойчивую деятельность. Эти возможности подчеркивают важность создания услуг и дизайнов для моделей развития рынка [7, 12].

Возможности использования цифровых технологий

В настоящее время цифровые технологии, такие как большие данные, искусственный интеллект и технология блокчейн, побили все рекорды [13]. Эти навыки во всех сферах бизнеса изменили методы работы организаций. Непредсказуемые изменения, которые сегодня становятся все более динамичными, требуют от предприятий использовать возможности для бизнеса с помощью новых цифровых инструментов. Расширение возможностей, предлагаемых цифровыми технологиями, требует от фирм использования и развития своих ресурсов. Возможности использования цифровых технологий, которые оптимизируют ресурсы фирм с помощью технологий, обеспечивают устойчивый рост фирм [10, 12]. Это помогает компаниям пересмотреть свой цифровой выбор, что повышает эффективность фирм и бизнес-процессов, обеспечивая устойчивую эффективность бизнеса. Эффективность компании заключается в совершенствовании каждого аспекта управления с помощью огромных технологических достижений. Эта способность заставляет организацию использовать цифровые ресурсы фирмы в качестве основного источника устойчивого развития.

Внедрение новых технологий с помощью которых организации функционируют сегодня, заставило многие фирмы пересмотреть свои существующие модели и процедуры. Поскольку для фирм крайне важно определить текущий рыночный спрос и использовать технологии для разработки более гибкой системы, фирмы использовали возможности использования цифровых технологий для удовлетворения существующего рыночного спроса [12]. Возможности фирмы по использованию цифровых технологий рационализируют адаптацию фирмы к изменениям рынка. Это позволяет фирмам быстро реагировать на потребности рынка, эффективно используя цифровые ресурсы организации. Это радикально меняет текущую бизнес-структуру, процессы, услуги и процедуры фирм. Утверждают, что цифровые инновации фирм приводят организационные возможности в соответствие с рыночным спросом. Следовательно, возможности цифровой эксплуатации, выравнивающие адаптивность и прогрессирование инноваций, улучшают устой-

чивую производительность фирм и инновации рыночной бизнес-модели [8, 9]. Таким образом, основываясь на этом предположении, мы приходим к следующим выводам.

1. Возможности использования цифровых технологий оказывают положительное влияние на устойчивое развитие бизнеса.
2. Возможности использования цифровых технологий положительно влияют на инновации рыночной бизнес-модели.

Возможности цифрового исследования

В последние годы возможности цифрового исследования стали необходимыми для решения сложных задач глобализации. Сегодня, когда масштаб глобальных вызовов породил множество проблем, истощение ресурсов и спрос на инновационные решения привели к использованию нового набора технологий для обеспечения всестороннего понимания возможностей цифрового исследования [1, 3, 4]. Исследовательские возможности фирм постоянно побуждают их приобретать исследования, внедрять инновации и технологии, которые способствуют устойчивому росту фирмы и ее ценности для клиентов [3]. Это позволяет фирмам оптимизировать свои бизнес-функции с помощью новых знаний и навыков. Это заставляет фирмы оптимизировать технологии, чтобы влиять на устойчивое развитие бизнеса. Передовые технологические разработки, преобразующие бизнес-функции, помогают фирмам достигать устойчивых показателей [2]. В современную эпоху деятельность по цифровым исследованиям является наиболее эффективным способом повышения устойчивых показателей фирмы.

Исследования показывают, что возможности цифровизации позволяют фирмам осваивать новый бизнес-рынок с разнообразными знаниями, инновациями и возможностями, способствуя тем самым устойчивой работе. Осознание изменений на рынке заставляет фирмы быстро внедрять инновации, расширяя свою исследовательскую деятельность для повышения операционной эффективности, обслуживания клиентов и потока доходов. Возможности цифрового исследования оказывают положительное влияние на устойчивое развитие бизнеса. Возможности цифрового исследования положительно влияют на инновации рыночной бизнес-модели.

Принятие стратегии цифровизации

Предприятия, переживающие изнурительные преобразования, сформировали новые стратегии для устойчивого будущего. В последние десятилетия принятие стратегии цифровизации приобрело фундаментальное значение для устойчивости фирмы.

Цифровизация, подталкивающая компании внедрению новых технологий, привела к разработке цифровых стратегий, вводящих в действие управленческую деятельность. Цифровые стратегии, включающие преобразование способностей, навыков и процессов бизнеса на всех уровнях, позволили фирмам достичь устойчивых результатов [4, 9].

Ее потенциальные аспекты помогли менеджерам освоить технологии, обеспечивающие устойчивую эффективность фирм. Цифровизация заставила фирмы дополнить свою традиционную стратегию устойчивыми инновациями [5]. Принятие стратегии цифровизации позволило компаниям оптимизировать свою деятельность с помощью преобразующих мер, которые привели их к достижению устойчивых результатов.

В современном мире технологические возможности фирмы помогают фирме достигать организационных целей. Утверждается, что цифровая трансформация, поддерживающая гибкость организации, приводит к построению цифровой стратегии, которая ведет фирмы к устойчивой эффективности бизнеса. Цифровая бизнес-стратегия, обеспечивающая устойчивую эффективность фирм, позволяет им быстро адаптироваться к меняющейся динамике рынка. Используя потенциал цифровых инструментов, их внедрение заставляет фирмы использовать существующие рыночные возможности. Принятие цифровой стратегии помогает фирмам сохранять большую адаптивность к текущей среде. Принятие цифровой стратегии помогает компаниям трансформировать свои функции в соответствии с потребностями рынка. Цифровая стратегия – это инновационное решение, которое находит отклик у целевой аудитории. Ее интеграция упрощает взаимодействие с клиентами, повышая эффективность организации. Следовательно, основываясь на этом, мы заключаем следующее.

1. Принятие стратегии цифровизации оказывает положительное влияние на устойчивое развитие бизнеса.
2. Принятая стратегия цифровизации положительно влияет на инновации рыночной бизнес-модели.

Цифровая трансформация

Достижение устойчивой эффективности важно для каждого бизнеса. Этот подход с тройным результатом подчеркивает необходимость внедрения цифровой трансформации [1]. Предприятия несут ответственность за обеспечение операций, в которых приоритет отдается здоровью и безопасности общества. В этой связи цифровая трансформация необходима для того, чтобы внести полноценный вклад в новую экономику [2]. Деятельность по цифровым преобразованиям стала ключевым элементом прогресса фирм в последние годы. Цифровая эффективность и ресурсы повышают производительность бизнеса, тем самым улучшая продукты, услуги и устойчивую производительность фирм. Цифровая трансформация предоставляет предприятиям бесчисленные возможности для поддержания и внедрения инноваций, оказывает положительное влияние на устойчивое развитие бизнеса и на инновации рыночной бизнес-модели.

Посредническая роль инноваций рыночной бизнес-модели

В последние годы цифровизация задала тон быстрым изменениям в бизнес-моделях и структурах

в соответствии с запросами. С повышением степени открытости рынка требования клиентов продолжают меняться. Эта эволюция побуждает фирмы быстро адаптироваться к меняющимся условиям путем достижения устойчивой производительности. Потребительский спрос жизненно важен для цифровизации, которая побуждает фирмы становиться движущей силой устойчивых бизнес-инноваций [6]. Инновационная модель рыночного бизнеса – это новый источник увеличения доходов и стоимости бизнеса. Инновационная модель, ориентированная на рынок, способствующая цифровой трансформации, требует от фирм освоения новых навыков, компетенций и знаний [14], которые являются важными источниками устойчивой деятельности. Таким образом, подтверждено, что при таком внедрении компании могут добиться устойчивой эффективности за счет внедрения инноваций в функции и процессы существующих фирм [11, 15]. Фирмы работают над удовлетворением потребностей своей клиентской базы. Рыночная бизнес-модель позволяет фирмам радикально реагировать на потребности существующей клиентской базы с помощью технологий, добиваясь таким образом устойчивой работы [7]. Действительно, цифровые технологии, стимулирующие процесс бизнес-инноваций в современном динамичном мире, сделали цифровую трансформацию решающим фактором повышения устойчивости деятельности фирмы. Следовательно, основываясь на этой точке зрения, мы заключаем, что инновации рыночной бизнес-модели положительно влияют на устойчивое развитие бизнеса.

Для стимулирования ведения бизнеса в 21 веке компании все чаще уделяют приоритетное внимание своей способности адаптироваться к исследовательским рамкам инноваций. Способность адаптироваться к потребностям клиентов требует от организаций создания устойчивой системы цифровизации для обеспечения устойчивой деятельности фирм. Возможности фирм по использованию цифровых технологий способствуют устойчивой работе фирм, позволяя фирмам внедрять цифровые технологии, которые отвечают существующему спросу основного рынка. Организации, использующие возможности цифровых инструментов, повышают свою эффективность, внедряют инновации и вовлекают заинтересованные стороны, тем самым способствуя более устойчивой работе. Возможности эксплуатации позволяют фирмам оптимизировать существующие знания, связанные с рынком, для достижения устойчивой работы. По сути, IT-система структурирует и стимулирует инновации и деятельность фирмы, которые улучшают ее продукты и услуги [14]. Возможности использования улучшают существующие процедуры фирм в соответствии с требованиями рынка. Возможности использования цифровых технологий повышают устойчивость функционирования фирмы в турбулентной среде меняющихся потребностей клиентов. Возможности цифрового исследования, сбора информации из внешней среды, помогают компаниям выявлять разнообразные потребности

клиентов и потенциальные пробелы на рынке, тем самым быстро развиваясь и обеспечивая устойчивую работу фирм [12].

Механизм исследования также использует рыночные возможности, активно внедряя инновационные модели цифровизации для поддержки устойчивой работы фирм [12]. Достижение устойчивой эффективности фирмы предполагает, что фирмы используют исследовательские возможности для внедрения инноваций рыночной модели. Оптимизация новых бизнес-процессов для удовлетворения потребностей клиентов является первоочередной потребностью современных фирм. Возможности исследования повышают операционную эффективность фирмы при одновременном снижении общих затрат фирмы на инновации. Это помогает фирмам получать рыночную информацию, которая положительно влияет на их устойчивую деятельность. Возможности цифрового исследования, поддерживающие бизнес-модель ИТ-разработок, повышают эффективность услуг фирмы на глобальном уровне. Эти характеристики поиска и внедрения новых бизнес-процессов и ресурсов закладывают основу для генерации новых знаний, получения доходов и внедрения технологий. Утверждают, что в мире повышенной неопределенности исследование делает упор на удовлетворение потребностей потенциальных клиентов, подразумевая новый набор инновационных ресурсов. В этом контексте инновационная модель бизнеса, ориентированная на рынок, повышает устойчивость и отзывчивость фирмы за счет развития цифрового бизнес-ландшафта благодаря существующему спросу клиентов на новые технологии.

Действительно, цифровая трансформация является жизненно важным способом достижения устойчивой эффективности. Цифровые технологии способствуют устойчивой эффективности фирм за счет снижения затрат на деятельность [15]. Это позволяет фирмам нарушать существующие правила и процедуры и изменять структуру своих бизнес-моделей. Новые цифровые изменения требуют от фирм принятия стратегии управления, отвечающей потребностям рынков. Сегодня цифровые технологии, стимулирующие рыночный спрос, заставили фирмы разрабатывать цифровые стратегии, поддерживающие рыночные инновации и устойчивую производительность. Принятие цифровой стратегии способствует переходу от старых практик к новым [15]. В последние годы новая волна цифровизации позволила внедрить цифровую стратегию в структуры организаций с целью поддержки устойчивого функционирования фирм [7, 9, 12]. Это заставило компании выйти за рамки традиционного бизнеса и перейти к новым моделям, тем самым обеспечив устойчивое будущее фирм [8].

Инновация рыночной бизнес-модели, движущая сила устойчивой эффективности, пересмотрела деятельность фирм для достижения устойчивой эффективности. Действительно, эта новая форма цифровизации изменила отрасли, сформировав позитивную взаимосвязь между цифровой транс-

формацией, инновациями и устойчивой эффективностью фирм. Цифровая трансформация играет важную роль в удовлетворении потребностей клиентской базы. Происхождение цифровых инноваций было прослежено в связи с растущей цифровизацией. В последние годы цифровая трансформация стала необходимой для стимулирования рыночного спроса. Инновационная модель, ориентированная на рынок, требует изменений в структуре бизнеса, рабочем процессе и компетенциях. Исследования показывают, что сегодня использование потенциала цифровизации стало решающим для фирм в удовлетворении спроса клиентов

Следовательно, основываясь на этих аргументах, можно говорить, что инновации рыночной бизнес-модели опосредуют взаимосвязь между:

- возможностями использования цифровых технологий и устойчивыми показателями бизнеса;
- возможностями цифрового освоения и устойчивыми показателями бизнеса;
- принятием стратегии цифровизации и устойчивыми показателями бизнеса;
- цифровой трансформацией и устойчивыми показателями бизнеса.

Цифровые преобразования, формирующие видение, стратегии, структуру, процессы и возможности фирм, позволили им динамично адаптироваться к меняющимся рыночным условиям, добиваясь таким образом устойчивой эффективности.

Сдерживающая роль возможностей цифрового лидерства

Цифровые преобразования, приводящие к значительным сдвигам во всем мире, изменили методы лидерства, основанные на инновациях и потребностях рынка [5, 7, 8]. На протяжении многих лет цифровая трансформация, оценивающая бизнес-процессы и услуги фирм, включала внедрение цифровых технологий во все сферы бизнеса. Постоянно меняющаяся система цифровой трансформации, поддерживающая изменения в цифровых возможностях, таких как лидерство, имеет первостепенное значение для удовлетворения потребностей клиентов [3]. Цифровое лидерство жизненно важно для стандартизации ИТ-инфраструктуры и устойчивой работы фирм [4]. Оно развивает ИТ-навыки фирмы, что крайне важно для повышения спроса фирм на цифровые продукты.

Сегодня цифровая трансформация значительно отвлекла внимание фирм от меняющегося спроса рынка на инновации. Это стало неотъемлемой частью понимания клиентского портфеля. Рыночные бизнес-инновации обеспечивают интеграцию таких характеристик, как менеджмент и технологии, в устойчивую деятельность фирмы [5, 11]. Учитывая формулировку, эта быстро меняющаяся бизнес-среда привела к тому, что взаимосвязь между цифровым лидерством и технологиями приобрела научное значение в предшествующей литературе [12, 14]. Значительная часть авторов отмечают, что цифровые лидеры в полной мере используют технологии для достижения устойчивой работы. Еще начиная с 20 века было обнаружено, что

цифровые лидеры влияют на устойчивую эффективность организации [8, 13, 15]. В цифровой сфере, где цифровая трансформация создала новую парадигму цифровизации, цифровое лидерство стало опорой для удовлетворения потребностей клиентов. Цифровое лидерство заставляет фирмы стандартизировать интеграцию ИТ-инфраструктуры, процедур и структур в соответствии с потребностями основного рынка. Это заставляет фирму внедрять изменения в бизнес-процессах, навыках и управлении [9], что позволяет добиться устойчивой эффективности бизнеса. Действительно, возможности цифрового лидерства являются путеводной звездой для многих организаций, стремящихся оставаться гибкими в сегодняшнем меняющемся бизнес-ландшафте.

Возможности цифрового лидерства смягчают взаимосвязь между инновациями рыночной бизнес-модели и устойчивыми показателями бизнеса.

Исследование помогает фирмам решать дилемму проблем устойчивого развития на основе факторов цифровизации. Результаты исследования показывают, что радикальная интеграция и оптимизация новых стратегий для удовлетворения требований существующих клиентов улучшает устойчивую деятельность фирм. Внедрение цифровой стратегии направлено на максимальное внедрение инноваций в бизнес-модели. Предполагается, что директивные органы должны обеспечить реализацию цифровой стратегии для изучения потенциальных потребностей клиентов и захвата рынка, тем самым улучшая устойчивую деятельность фирм.

Кроме того, результаты исследования показывают, что цифровая трансформация способствует устойчивой работе фирм и инновациям рыночной бизнес-модели. Для менеджеров цифровая трансформация может стать открытием новых возможностей. Следовательно, предполагается, что фирмы должны полагаться на внедрение новых технологий для обеспечения непрерывности деятельности фирмы. Поскольку все эти факторы приводят к положительным результатам, руководителям рекомендуется продвигать цифровые ценности, нормы и возможности в своих организациях. Для этого они должны обучать своих сотрудников переходу на цифровые технологии, тем самым удовлетворяя потребности клиентов. Организация должна информировать сотрудников о ценности проектирования и осмысления организационного процесса. Они должны информировать своих сотрудников о важности потребностей клиентов. В целом, организациям следует инвестировать в технологии для преобразования бизнес-функций, которые поддерживают устойчивое функционирование фирм.

Заключение

Цифровые технологии коренным образом изменили методы ведения бизнеса. Новые разработки позволили фирмам развиваться быстрее, чем когда-либо. Поскольку подходы фирм становятся цифровыми

и более сложными, организациям становится все труднее поддерживать себя в современных условиях. Подготовка к долгосрочной устойчивости требует глубокой инновационной парадигмы. В соответствии с этим компании должны развивать масштабируемые навыки, возможности и процессы для содействия устойчивой эффективности фирм. Согласно теории динамических возможностей, фирмы интегрируют, наращивают и реконфигурируют внутренние и внешние ресурсы для достижения устойчивой эффективности.

Следовательно, в этом отношении в текущем исследовании исследуется взаимосвязь между возможностями цифрового взаимодействия (т.е. возможностями цифровой эксплуатации и исследования), принятием стратегии цифровизации и цифровой трансформацией с устойчивыми показателями бизнеса. Кроме того, в нем исследуется посредническая роль инноваций рыночной бизнес-модели и роль цифрового лидерства в контексте устойчивой работы. Следует отметить, что результаты текущего исследования показывают положительные результаты, принимая все гипотезы. Таким образом, результаты исследования внесли особый вклад в теорию и практику, став ценным источником рекомендаций для будущих ученых, исследователей, организаций и практиков.

В целом, в нашем исследовании делается вывод о том, что там, где целью организации является достижение устойчивости, изменения на существующем рынке позволяют предприятиям повышать свою устойчивость. Фирмы более стратегически интегрируют цифровые ресурсы для удовлетворения потребностей клиентов. По сути, крайне важно оставаться впереди других, осознавая необходимость внедрения инновационных моделей и цифровых возможностей для достижения устойчивых результатов бизнеса.

Подводя итог, можно сказать, что результаты исследования и выводы по ключевой концепции цифровой трансформации и инноваций служат ценным ресурсом, который дает людям представление о долгосрочной стабильности фирм, преимуществах цифровых возможностей для достижения устойчивого развития бизнеса.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Абросимова О.М. Развитие высокотехнологичных отраслей промышленности как локомотива экономического роста России / Абдикеев Н.М. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2023. – Т. 12. – № 3. – С. 46–53. DOI: 10.24412/2225-8264-2023-3-46-53
2. Моттаева А.Б., Кашинцева В.Л., Кубрак И.А. Актуальные тренды цифровой трансформации строительной отрасли России / А.Б. Моттаева // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2023. – Т. 12. – № 4. – С. 98–104. DOI: 10.24412/2225-8264-2023-4-98-104
3. AlNuaimi B.K., Kumar Singh S., Ren S., Budhwar P., Vorobyev D. Mastering digital transformation: the nexus between leadership, agility, and digital strategy, *J. Bus. Res.* 145 (Jun 2022) 636–648, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.03.038>.
4. Shehzad K., Xiaoxing L., Sarfraz M. Envisaging the asymmetrical association among FDI, ICT, and climate change: a case from developing country, *Carbon Manag.* 12 (2) (Mar 2021) 123–137, <https://doi.org/10.1080/17583004.2021.1890449>.
5. Brenner B., Hartl B. The perceived relationship between digitalization and ecological, economic, and social sustainability, *J. Clean. Prod.* 315 (Sep 2021) 128–128, <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.128128>.
6. Busulwa R. Hospitality management and digital transformation balancing efficiency, in: *Agility and Guest Experience in the Era of Disruption*, Routledge, 2020.
7. Levinthal D.A., March J.G. The myopia of learning, *Strat. Manag. J.* 14 (S2) (1993) 95–112, <https://doi.org/10.1002/smj.4250141009>.
8. Mikalef P., Krogstie J., Pappas I.O., Pavlou P. Exploring the relationship between big data analytics capability and competitive performance: the mediating roles of dynamic and operational capabilities, *Inf. Manag.* 57 (2) (2020) 103–169, <https://doi.org/10.1016/j.im.2019.05.004>.
9. Bacca-Acosta J., et al. The impact of digital technologies on business competitiveness: a comparison between Latin America and Europe, *Compet. Rev. An Int.*
10. Chang V., Baudier P., Zhang H., Xu Q., Zhang J., Arami M. How Blockchain can impact financial services – the overview, challenges and recommendations from expert interviewees, *Technol. Forecast. Soc. Change* 158 (2020) 120–166, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120166>.
11. Wang Z., Lin S., Chen Y., Lyulyov O., Pimonenko T. Digitalization effect on business performance: role of business model innovation, *Sustainability* 15 (11).
12. Olsson H.H., Bosch J. Going digital: disruption and transformation in software-intensive embedded systems ecosystems, *J. Softw. Evol. Process* 32 (6) (2020), <https://doi.org/10.1002/smr.2249>.
13. Gupta S., Tuunanen T., Kar A.K., Modgil S. Managing digital knowledge for ensuring business efficiency and continuity, *J. Knowl. Manag.* 27 (2) (2023), 245–263, <https://doi.org/10.1108/JKM-09-2021-0703>.
14. Schlegel D., Kraus P. Skills and competencies for digital transformation – a critical analysis in the context of robotic process automation, *Int. J. Organ. Anal.* 31(3) (2023) 804–822, <https://doi.org/10.1108/IJOA-04-2021-2707>.
15. Chen A. et al. Digital transformation as the driving force for sustainable business performance: A moderated mediation model of market-driven business model innovation and digital leadership capabilities, *Heliyon* 10 (2024) e29–509, <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e29509>.

DIGITAL TRANSFORMATION AS A FACTOR OF SUSTAINABLE BUSINESS DEVELOPMENT

Mottaeva A.B.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article explores digital opportunities and digitalization strategies, their impact on sustainable business performance. The importance of digital leadership is also emphasized, which further strengthens the relationship between innovative business models and sustainable performance. The synergistic effect of digital competencies and strategic digitalization in promoting sustainable and innovative practices in the modern business landscape based on digital technologies is outlined. The influence of the digitalization strategy on business efficiency and innovation has been established. Innovations in the business model are becoming a decisive factor contributing to sustainable development and a link between various digital strategies and business success.

Keywords: Digital technologies, sustainability, sustainable business performance, digital, transformation, digital leadership.

References

1. Abdikeev N.M., Abrosimova O.M. Development of high-tech industries as the locomotive of economic growth in Russia / Abdikeev N.M. // Bulletin of the Siberian Institute of Business and Information Technologies. – 2023. – T. 12. – No. 3. – P. 46–53. DOI: 10.24412/2225-8264-2023-3-46-53
2. Mottaeva A.B., Kashintseva V.L., Kubrak I.A. Current trends in digital transformation of the Russian construction industry / A.B. Mottaeva // Bulletin of the Siberian Institute of Business and Information Technologies. – 2023. – T. 12. – No. 4. – P. 98–104. DOI: 10.24412/2225-8264-2023-4-98-104
3. AlNuaimi B.K., Kumar Singh S., Ren S., Budhwar P., Vorobyev D. Mastering digital transformation: the nexus between leadership, agility, and digital strategy, J. Bus. Res. 145 (Jun 2022) 636–648, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.03.038>.
4. Shehzad K., Xiaoxing L., Sarfraz M. Envisaging the asymmetrical association among FDI, ICT, and climate change: a case from developing countries, Carbon Manag. 12 (2) (Mar 2021) 123–137, <https://doi.org/10.1080/17583004.2021.1890449>.
5. Brenner B., Hartl B. The perceived relationship between digitalization and environmental, economic, and social sustainability, J. Clean. Prod. 315 (Sep 2021) 128–128, <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.128128>.
6. Busulwa R. Hospitality management and digital transformation balancing efficiency, in: Agility and Guest Experience in the Era of Disruption, Routledge, 2020.
7. Levinthal D.A., March J.G. The myopia of learning, Strat. Manag. J. 14(S2) (1993) 95–112, <https://doi.org/10.1002/smj.4250141009>.
8. Mikalef P., Krogstie J., Pappas I.O., Pavlou P. Exploring the relationship between big data analytics capability and competitive performance: the mediating roles of dynamic and operational capabilities, Inf. Manag. 57 (2) (2020) 103–169, <https://doi.org/10.1016/j.im.2019.05.004>.
9. Bacca-Acosta J., et al. The impact of digital technologies on business competitiveness: a comparison between Latin America and Europe, Compet. Rev. An Int.
10. Chang V., Baudier P., Zhang H., Xu Q., Zhang J., Arami M. How Blockchain can impact financial services – the overview, challenges and recommendations from expert interviewees, Technol. Forecast. Soc. Change 158 (2020) 120–166, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120166>.
11. Wang Z., Lin S., Chen Y., Lyulyov O., Pimonenko T. Digitalization effect on business performance: role of business model innovation, Sustainability 15 (11).
12. Olsson H.H., Bosch J. Going digital: disruption and transformation in software-intensive embedded systems ecosystems, J. Softw. Evol. Process 32 (6) (2020), <https://doi.org/10.1002/smr.2249>.
13. Gupta S., Tuunanen T., Kar A.K., Modgil S. Managing digital knowledge for ensuring business efficiency and continuity, J. Knowl. Manag. 27 (2) (2023), 245–263, <https://doi.org/10.1108/JKM-09-2021-0703>.
14. Schlegel D., Kraus P. Skills and competencies for digital transformation – a critical analysis in the context of robotic process automation, Int. J. Organ. Anal. 31(3) (2023) 804–822, <https://doi.org/10.1108/IJOA-04-2021-2707>.
15. Chen A. et al. Digital transformation as the driving force for sustainable business performance: A moderated mediation model of market-driven business model innovation and digital leadership capabilities, Heliyon 10 (2024) e29–509, <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e29509>.

Рожкова Полина Витальевна,

студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации

Лялькова Евгения Евгеньевна,

к.э.н., доцент, доцент Кафедры бизнес-аналитики,
заместитель заведующего кафедрой «Современные
технологии сбора и обработки отчетности» (МШБ)
Финансового университета при Правительстве Российской
Федерации
E-mail: eelyalkova@fa.ru

Данная статья раскрывает понятие цифровизации в финансовом, банковском секторе РФ. Рассматриваются мероприятия государственных органов, направленные на цифровизацию финансового сектора, их преимущества и возможности для банковского сектора РФ, последствия их использования. Подробно рассматривается цифровой рубль, СБП, цифровой профиль, ЕБС, национальная система платёжных карт. В конце сделан вывод о роли цифровизации в банковском секторе РФ.

Ключевые слова: деньги, цифровой рубль, безналичные платежи, эффективность финансовых операций, финансовые технологии, электронные платежи, центральный банк, цифровизация, финтех.

Появление и развитие цифровых технологий во многом определило развитие если не всех, то подавляющее большинство сфер нашей жизни. Распространяясь с огромной скоростью, информационные технологии влияют в том числе и на экономику. Такая «цифровая революция» меняет привычный экономический уклад, диктует новые правила на рынках, формирует условия функционирования и влияет на преобразования инфраструктуры.

Именно сфера банковских услуг оказалась под существенным влиянием цифровизации, что привело к появлению большого количества новшеств. Технологии обеспечивают разработку и внедрение новых банковских продуктов и услуг, банки способны снижать издержки, при этом увеличивая доходы. Таким образом, банковская система выходит на более высокий уровень развития.

Цифровизация мировой финансовой системы началась еще в 1950-е годы, когда появились первые банковские карты. Этот процесс остается остро актуальным и сегодня. Правительство России активно поддерживает цифровизацию финансового сектора через внедрение законодательных и других инициатив. В 2017 году президентом РФ издан указ «О стратегии развития информационного общества в РФ на 2017–2030 годы». Одним из важнейших направлений развития является цифровизация финансового сектора. Действительно, цифровизация финансового сектора в России – тренд, выражающийся во внедрении финансовых технологий. Это обеспечивает эффективное, безопасное и удобное предоставление услуг.

Результаты не заставили себя долго ждать: наблюдается рост количества цифровых банков и проникновение финтех-услуг. Россия в 2020 году вошла в десятку лидеров цифрового банкинга. Сервисы безналичной оплаты, электронные платёжные системы, онлайн-инвестиции, банковское онлайн-обслуживание – все это лидирующие направления российского цифрового банкинга. Среди стран с самым высоким уровнем проникновения финансовых технологий Россия занимает почётное третье место, уступив Китаю и Индии: 82% граждан РФ пользуются финтех-услугами.

Для более полного погружения в тему и ее раскрытия следует рассмотреть подробнее мероприятия государственных органов, направленные на цифровизацию финансового сектора.

Центральный банк РФ выпустил проект «Основные направления цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов», в котором представлен ряд мероприятий, направленный на развитие и внедрение финансовых технологий в том числе и в банковский сектор. Рассмотрим их подробнее.

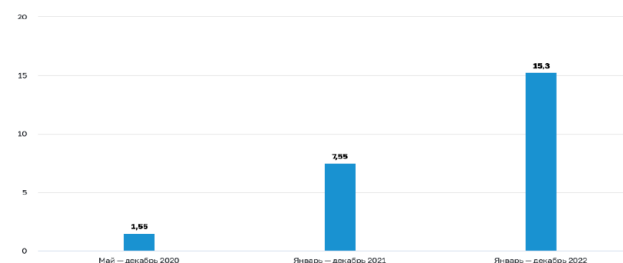
Единая биометрическая система. Благодаря данной системе граждане смогут открыть вклад, счет, получить кредит без присутствия в отделении банка. Клиенту достаточно подтвердить свою личность с помощью изображения лица, своего голоса (биометрические данные) в приложении банка или на сайте. Также планируется перевести ЕБС в статус государственной информационной системы. По данным Центра биометрических технологий число россиян, зарегистрировавших биометрические данные в ЕБС достигает полумиллиона.

Развитие ЕБС даст возможность как гражданам, так и бизнесу получать финансовые услуги в цифровом виде. За счет этого повышается и развивается конкуренция на финансовом рынке, повышается доступность услуг.

Цифровой профиль. Данный сервис позволит финансовым организациям получить сведения о гражданине, хранящиеся в различных базах данных (Росреестр, ФНС, МФД и т.д.). Граждане через личный кабинет «Госуслуги» предоставляют данные страховым и кредитным организациям для дистанционного получения соответствующих услуг. На основе представленных данных банки будут оценивать кредитоспособность заемщика. На рисунке 1 представлена динамика использования Цифрового профиля.

Развитие Цифрового профиля позволит повысить прозрачность и скорость предоставления финансовых услуг за счет того, что обмен данными между гражданами и финансовыми организациями значительно упростится.

С мая 2020 года граждане воспользовались Цифровым профилем 24,4 млн раз
(млн)



Источник: Банк России.

Рис. 1. Динамика использования Цифрового профиля

Источник: Банк России. — URL: www.cbr.ru

Система быстрых платежей. Данная система позволяет проводить денежные переводы между банками без комиссии либо за очень низкую плату. Переводы проводятся по номеру телефона. Система быстрых платежей создавалась для составления конкуренции монополисту-Сбербанку.

СБП развивается с огромной скоростью. В 2023 году к данной системе подключились 213 банков, а объем проводимых операций превысил 25,6 трлн рублей (рис. 2).

Национальная система платежных карт. Данная система обеспечивает безналичные платежи и расчеты по картам «Мир» внутри страны. Также Банк России активно развивает собственное мо-

бильное приложение бесконтактных платежей Mir Pay.

Объем операций в СБП с начала запуска превысил 25,6 трлн рублей

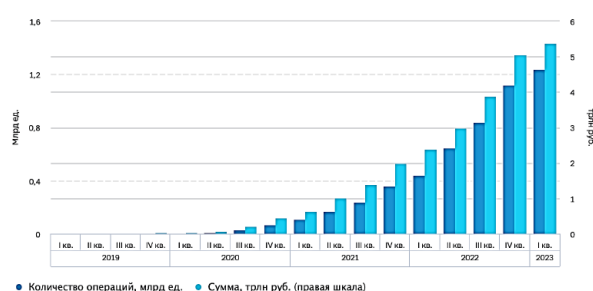


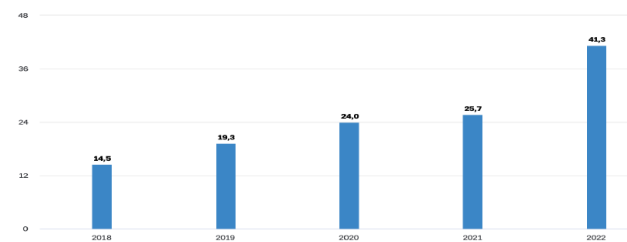
Рис. 2. Динамика объема операций в СБП

Источник: Банк России. — URL: www.cbr.ru

Международное продвижение данных карт с помощью взаимодействия с платежными системами в странах ЕАЭС особенно развивается в рамках цифровизации финансового сектора.

В 2022 г. доля карт «Мир» в объеме внутрироссийских операций заметно выросла. Данная динамика демонстрируется на рис. 3.

Заметно выросла доля карт «Мир» в общем объеме внутрироссийских операций платежными картами в 2022 году
(%)



Источник: Банк России.

Рис. 3. Динамика доли карт «Мир» в объеме внутрироссийских операций

Источник: Банк России. — URL: www.cbr.ru

Развитие национальной системы платежных карт способствует обеспечению прозрачности, безопасности платежей, а также эффективному решению бизнес-задач организации.

Открытые API. Данный инструмент позволяет быстро и безопасно передавать данные различным компаниям, разработчикам. Это набор инструментов, работающий по определенным установленным правилам, благодаря которому сервисы и различные приложения могут взаимодействовать друг с другом.

На рынке финансов данные инструменты используются для того, чтобы банки разрешали и открывали доступ к своим данным другим банковским, кредитным организациям. Используя открытый API, можно внедрять новые финансовые продукты в различные онлайн-сервисы, повышая клиентоориентированность. Также появляется возможность увеличения скорости принятия решений по определенным услугам, например выдача кредитов. Основной выгодой для клиента является то, что повышается персонализация продуктового предложения за счет обмена потребительскими

данными и их глубоко анализа, также повышается удобство и скорость взаимодействия со своими финансовыми продуктами. Основной выгодой для банковский организаций, участников рынка является сокращения временных и финансовых затрат благодаря тому, что организации будут интегрироваться со всеми партнерами. Также будет возможность привлечения большего числа клиентов благодаря сервисам, которые объединяют финансовые данные клиентов.

Таким образом, происходит быстрый и безопасный обмен данными друг с другом.

Цифровой рубль. Это новая форма денег, которая будет применяться наряду с наличными и безналичными рублями. Цифровой рубль будет эмитироваться Центральным банком в цифровом виде. Счета цифрового рубля открываются на платформе Банка России, а доступ к этим счетам будет возможен через мобильные банковские приложения. Данная форма денег не будет иметь комиссий и лимитов при переводе, граждане смогут свободно переводить цифровые рубли и расплачиваться ими.

Внедрение новой формы денег создает большое количество преимуществ как для граждан, так и для бизнеса. Повышение конкуренции на финансовом рынке приведет к улучшению уровня обслуживания, так как доступ к цифровому счету будет возможен через любую финансовую организацию. Также перспектива использования цифрового рубля без использования интернета будет способствовать повышению доступности финансовых услуг. Еще одним преимуществом является то, что составляя smart-контракты для сделок купли-продажи, партнеры могут быть уверены в том, что оплата за товар или услугу будет гарантированно проведена, так как будет проводиться с использованием подконтрольного ЦБ цифрового рубля. Различные новейшие финансовые сервисы на базе

цифрового рубля будут активно развиваться. Главным преимуществом будет являться то, что цифровой рубль позволит обеспечить стабильность и надежность функционирования платежной системы в стране.

Для того, чтобы более детально рассмотреть цифровизацию конкретно банковского сектора, следует изучить цифровизацию коммерческих банков.

Цифровая зрелость – ключевой показатель при анализе цифровизации в конкретном коммерческом банке. Этот показатель демонстрирует степень использования цифровых технологий в организации для улучшения деятельности, увеличения эффективности. Чем выше цифровая зрелость, тем более инновационными и гибкими становятся бизнес-процессы и продукты компании. Также этот показатель отражает, насколько компания способна адаптироваться к различным условиям и внедрять новые технологии для улучшения своей конкурентоспособности.

В таблице 1 представлен рейтинг коммерческих банков по уровню цифровой зрелости на 2023 г. Данный рейтинг составлялся на основе трех факторов: представленность в цифровом пространстве, продвижение и коммуникации, онлайн-продажи. В представленность в цифровом пространстве входят: сайт, мобильное приложение, социальные сети и платформы, контент-маркетинг. В продвижение и коммуникации входят: трафик, продвижение, репутация, коммуникация с клиентом. В онлайн-продажи входят: маркетплейсы, оформление продуктовых страниц, онлайн-анкета, онлайн-сервисы и ПДн.

Теперь разберем несколько банков из этого рейтинга с точки зрения внедренных цифровых инноваций.

Таблица 1. Рейтинг цифровой зрелости розничных банков

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕЙТИНГА		КОМПАНИЯ	МЕСТО ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ НА 1 МАРТА 2023	ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ В ИНТЕРНЕТЕ		ПРОДВИЖЕНИЕ И КОММУНИКАЦИИ		ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ	
МЕСТО В ОБЩЕМ РЕЙТИНГЕ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ			МЕСТО В КАТЕГОРИИ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ	МЕСТО В КАТЕГОРИИ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ	МЕСТО В КАТЕГОРИИ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ
1	310	Тинькофф Банк	14	1	115	1	90	3	105
2	300	ВТБ	2	2	115	2	90	7	95
3	285	Промсвязьбанк	4	4	105	4	85	8	95
4	285	Открытие	9	6	100	8	75	1	110
5	280	Альфа-Банк	5	5	105	11	65	2	110
6	280	Совкомбанк	10	7	100	5	85	9	95
7	275	Сбербанк	1	3	110	3	90	23	75
8	270	Уральский Банк Реконструкции и Развития	32	8	100	9	70	5	100
9	250	Газпромбанк	3	9	100	12	65	16	85
10	240	РНКБ	29	10	100	19	55	17	85

Источник: Агентство цифрового аудита SDI360. – URL: sdi360.ru

Тинькофф Банк. Тинькофф банк является пионером в России по внедрению финансовых услуг через

онлайн-платформу. Так же благодаря отсутствию физических отделений банка реализуется возмож-

ность уменьшить издержки, и за счет этого предоставить клиентам больше бонусов в виде программ вознаграждений, низких комиссий. Данный банк использует и машинное обучение для улучшения своей деятельности и предоставления персонализированных услуг клиентам. Например, сервис Tinkoff API, который позволяет осуществить доступ партнерам к платформе для того, чтобы автоматизировать клиентские процессы (прием платежей, работа с бухгалтерией и т.д.). Конечно, нельзя не сказать про экосистему Тинькофф. Это огромный комплекс финансовых услуг, включающий не только банковское обслуживание, но и инвестиции, страхование, кредитование, мобильную связь и т.д. Недавно Тинькофф презентовал первую финансовую камеру для платежей. Суть этого заключается в том, что она основана на технологии компьютерного зрения и обработки естественного языка. Это позволяет с огромной скоростью совершать переводы и платежи, сканировать реквизиты, планируют внедрить сканирование чеков из кафе, ресторанов для разделения счета, написанного даже от руки, и не только.

Сбербанк. Данный банк в рейтинге занимает первое место по размеру активов. Сбербанк активно внедряет инновации и технологии, Big Data, блокчейн, искусственный интеллект. Сбербанк использует искусственный интеллект для анализа поведения клиента и благодаря этому предлагает клиенту выполнение определенных операций. Также в банке действует инструмент SberBusinessAPI, который позволяет компаниям осуществлять прямую интеграцию сервисов с интернет-банком. Компании имеют возможность с большой скоростью получать и передавать данные в сервисах экосистемы без постоянной авторизации. Нельзя не сказать про экосистему Сбера. Она включает банковские услуги, здоровье, фудтех, сервисы B2B, развлечения, умные колонки и многое другое.

Таким образом, можно сказать, что основным трендом технологий в банковском секторе является внедрение и использование искусственного интеллекта, внедрение открытого API, развитие экосистем банка.

В заключении, стоит сказать, что цифровизация как финансового сектора, так и банковского играет ключевую роль в современной экономике, обеспечивая удобство и доступность финансовых услуг для клиентов, повышая эффективность работы банков.

Внедрение передовых цифровых технологий позволяет банкам снизить издержки, улучшить качество обслуживания, клиентоориентированность и предложить инновационные продукты и услуги.

В целом, цифровизация банковского сектора открывает новые возможности для развития и модернизации финансовой системы, что способствует устойчивому росту экономики.

Литература

1. Беляева Е.С. Тенденции развития цифровой экономики Российской Федерации / Е.С. Бе-

ляева, Н.М. Костюк // Стратегия формирования экосистемы цифровой экономики: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Курск, 20 марта 2020 года / Курск: Юго-Западный государственный университет. 2020. С. 15–20 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_43136124_14885842.pdf (дата обращения: 28.11.2023).

2. Ваганова О.В., Коньшина Л.А. Развитие рынка финансовых технологий: зарубежный опыт и отечественная практика / О.В. Ваганова, Л.А. Коньшина // Научный результат. Экономические исследования. 2020. Т. 7. № 1. С. 80–88.
3. Макаркина К. В., Попонкина Ю.С. Цифровизация банковского сектора в России / К.В. Макаркина, Ю.С. Попонкина // Контентус. – 2022. – № 6. – С. 34–42. (дата обращения: 11.12.2023).
4. Мамедов М.А., Алиев М.М. Анализ влияния финансовых технологий на банковский сектор экономики России // Финансы и управление. 2022. № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vliyaniya-finansovyh-tehnologiy-nabankovskiysektor-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 11.12.2023).
5. Ражева Н.И. Текущий уровень цифровизации российских банков // Вестник ХГУ им. Н.Ф. Катанова. 2023. № 1 (43). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tekuschiy-uroven-tsifrovizatsii-rossijskih-bankov> (дата обращения: 11.12.2023).
6. Центральный банк Российской Федерации. Доклад для общественных организаций: «Цифровой рубль».
7. Центральный банк Российской Федерации. Концепция внедрения открытых API на финансовом рынке.
8. Центральный банк Российской Федерации. Итоги работы Банка России 2022: кратко о главном.
9. Центральный банк Российской Федерации. О развитии банковского сектора российской федерации в сентябре 2023.
10. Центральный банк Российской Федерации. Проект основных направлений цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов.

DIGITALIZATION OF THE BANKING SECTOR

Rozhkova P.V., Lyalkova E.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article reveals the concept of digitalization in the financial and banking sector of the Russian Federation. The activities of government agencies aimed at digitalization of the financial sector, their advantages and opportunities for the banking sector of the Russian Federation, and the consequences of their use are considered. The digital ruble, SBP, digital profile, EBS, national payment card system are considered in detail. In the end, the conclusion is made about the role of digitalization in the banking sector of the Russian Federation.

Keywords: money, digital ruble, non-cash payments, efficiency of financial transactions, financial technologies, electronic payments, central bank, digitalization, fintech.

References

1. Belyaeva E.S. Trends in the development of the digital economy of the Russian Federation / E.S. Belyaeva, N.M. Kostyuk // Strategy for the formation of an ecosystem of the digital economy: Collection of materials of the II International Scientific and Practical Conference, Kursk, March 20, 2020 / Kursk: Southwestern State University. 2020. pp. 15–20 [Electronic resource]. – URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_43136124_14885842.pdf (access date: November 28, 2023).
2. Vaganova O.V., Konshina L.A. Development of the financial technology market: foreign experience and domestic practice / O.V. Vaganova, L.A. Konshina // Scientific result. Economic research. 2020. Vol. 7. No. 1. pp. 80–88.
3. Makarkina K.V., Poponkina Yu.S. Digitalization of the banking sector in Russia / K.V. Makarkina, Yu.S. Poponkina // Contentus. – 2022. – No. 6. – P. 34–42. (access date: 12/11/2023).
4. Mamedov M.A., Aliev M.M. Analysis of the influence of financial technologies on the banking sector of the Russian economy // Finance and Management. 2022. No. 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vliyaniya-finansovyh-tehnologiy-nabankovskiysektor-ekonomiki-rossii> (access date: 12/11/2023).
5. Razheva N.I. Current level of digitalization of Russian banks // Bulletin of KhSU named after. N.F. Katanova. 2023. No. 1 (43). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tekuschiy-uroven-tsifrovizatsii-rossiyskih-bankov> (access date: 12/11/2023).
6. Central Bank of the Russian Federation. Report for public organizations: “Digital ruble”.
7. Central Bank of the Russian Federation. The concept of introducing open APIs in the financial market.
8. Central Bank of the Russian Federation. Results of the work of the Bank of Russia 2022: briefly about the main thing.
9. Central Bank of the Russian Federation. On the development of the banking sector of the Russian Federation in September 2023.
10. Central Bank of the Russian Federation. Project of main directions of digitalization of the financial market for the period 2022–2024.

Институциональные условия развития системы налогового контроля за доходами физических лиц в условиях цифровизации

Николаенко Евгений Георгиевич,
аспирант, Институт социальных наук
E-mail: niko7711@yandex.ru

Статья ставит своей целью идентификацию проблем осуществления налогового контроля за доходами и расходами физических лиц в цифровой экономике. На основании обзора научных источников получен вывод, что основные проблемы, возникающие при организации налогового контроля в условиях цифровизации, связаны с быстрым развитием цифровой экономики и возникновением новых форм занятости и доходов. Показано, что трансграничный характер операций в цифровой экономике, наличие анонимных финансовых инструментов, а также недостаточная степень адаптации нормативно-правовой базы увеличивают риски уклонения от уплаты налогов со стороны физических лиц. Сделано предположение, что в условиях цифровизации ведение Федеральной налоговой службой единого ресурса сведений о населении позволит производить систематический мониторинг соблюдения налоговых обязательств и корректно определять величину налоговой базы на основе анализа больших данных. Налоговые службы смогут осуществлять выборочный контроль за обращением дорогостоящих активов и инициировать налоговых проверки с применением риск-ориентированного подхода. Реализация данной системы позволит пресекать уклонение от исполнения налоговых обязательств, повышать налоговую дисциплину граждан и обеспечивать пополнение бюджетов всех уровней за счет взимания налога с физических лиц.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоги на доходы физических лиц, цифровизация налогового контроля, риск-ориентированный подход, налоговые органы.

Введение

Цифровизация выступает неотъемлемым компонентом развития общественных отношений, а сектор информационно-коммуникационных технологий является ключевым фактором глобального экономического роста. Согласно данным информационно-аналитического портала Statista, в 2020 году вклад цифровой экономики в мировой номинальный ВВП оценивался в 26,9% (23,2 трлн долл.), а к 2023 году данный показатель увеличился до 52%, что составляет 53,3 трлн. долл. [13]. Цифровизация проявляется в стремлении к повышению эффективности процессов управления, развитию инновационных технологий, совершенствовании процессов предоставления государственных социальных услуг, выполнении административных функций и т.д. Появление новых форм занятости в цифровой экономике, таких как фриланс, электронная коммерция и использование криптовалют, существенно усложняет задачи налогового контроля, поскольку традиционные методы выявления и учета доходов становятся менее эффективными в условиях стремительно меняющейся цифровой среды. Как отмечают исследователи S. Mezzadra, N. Cuppini, M. Frapporti и M. Pirone, в цифровой экономике традиционные отношения между работником и работодателем больше не являются прямыми, а опосредованы алгоритмами (цифровыми платформами), что актуализирует проблематику трансформации систем налогового контроля в современных условиях [10].

Поскольку налоговый контроль выступает в качестве главного фискального и регулирующего инструмента в современной экономике, целью данной статьи является идентификация проблем осуществления налогового контроля за доходами и расходами физических лиц в цифровой экономике. Практическая значимость поставленной исследовательской цели обусловлена повышенной заинтересованностью в цифровых технологиях и перспективах их использования в коммерческих целях со стороны как представителей бизнеса, так и физических лиц [6].

Обзор литературы

Проблематика осуществления налогового контроля за доходами физических лиц в условиях цифровой экономики выступает в качестве предмета исследования современных научных статей. Так, появление новых бизнес-моделей, с точки зрения Е.С. Янюшкина и Ю.С. Киреева, способствует росту цифровых

рисков, затрудняя выявление денежных потоков хозяйствующих субъектов. Активное внедрение цифровых инструментов позволяет физическим лицам скрывать реальные доходы и использовать сложные схемы для уклонения от уплаты налогов [10]. В цифровой экономике доходы как физических, так и юридических лиц могут свободно перемещаться между странами, создавая барьеры для осуществления налогового контроля со стороны налоговых служб, что требует пересмотра подходов к налоговому контролю с целью обеспечения справедливого распределения доходов и поддержания устойчивости развития общества [10].

Таким образом, задачи, стоящие перед налоговыми органами в цифровой экономике, являются сложными и комплексными, а настройка налоговой политики, хорошо адаптированной под потребности общества, становится ключевым фактором обеспечения устойчивости экономического развития. Т.Н. Джарбулов и Е.Е. Дождева отмечают, что отсутствие эффективного контроля за доходами расходами физических лиц способствует увеличению теневого дохода и создает возможности для приобретения дорогостоящих активов, не соответствующих официальным доходам. В статье [2] обсуждается опыт Великобритании и Израиля. Показано, что в Великобритании процедура самооценки налогов (Self-Assessment) администрируется Налоговым и таможенным управлением Ее Величества, и физические лица, подлежащие данному налоговому режиму, обязаны подавать ежегодные налоговые декларации, указывая свои доходы и соответствующие расходы. В случае выявления несоответствий иницируется налоговая проверка, в результате которой на недобросовестного налогоплательщика может быть наложен штраф в размере 5000 фунтов стерлингов [2].

Цифровая экономика предоставляет широкие возможности для осуществления взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков с использованием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Цифровизация налогового контроля все в большей степени становится ориентированной на онлайн-взаимодействие налогоплательщиков и налоговой службы [8]. Так, израильская налоговая служба (Israel Tax Authority) активно использует современные цифровые технологии для мониторинга и анализа финансовых операций граждан: активно применяются методы анализа больших данных и сотрудничество с финансовыми учреждениями для получения доступа к информации о банковских операциях налогоплательщиков. Результатом выявления фактов сокрытия доходов является взыскание подоходного налога в размере от 10% до 50% скрытых доходов [2].

В условиях глобализации и транснационального характера цифровой экономики важно разработать новые подходы к налоговому контролю, которые будут утверждать специфику цифровых доходов и обеспечивать справедливое налогообложение. Также на основании обзора научных источников можно прийти к выводу, что проблемы

осуществления налогового контроля в цифровой экономике должным образом не исследованы, что обуславливает теоретическую и практическую значимость настоящего исследования.

Результаты и обсуждение

Рассмотрим основные проблемы, возникающие при организации налогового контроля в условиях цифровизации. Во-первых, цифровая экономика порождает новые формы занятости и доходов, к которым относятся фриланс, доходы от деятельности на цифровых платформах, доходы от использования криптовалют, онлайн продаж и т.д. [10]. Во-вторых, использование криптовалют и блокчейн-технологий предоставляют участникам экономической деятельности высокую степень анонимности и децентрализации [6], что затрудняет налоговым органам идентификацию и отслеживание доходов. В-третьих, трансграничный характер операций в цифровой экономике создает дополнительные сложности в налогообложении и контроле за доходами. Традиционные методы налогового контроля не всегда адаптированы для отслеживания таких источников доходов, что создает риски уклонения от уплаты налогов и роста сектора теневой экономики [4].

Вместе с тем необходимо отметить, что быстрое развитие цифровых технологий требует адаптации правовой и регуляторной базы к новым реалиям. Нормативные акты и законы часто не успевают за изменениями в цифровой экономике. Как отмечает М.В. Шатохина, ориентация налоговой системы на контроль за доходами физических лиц не в полной мере соответствует особенностям ведения экономической деятельности в цифровой экономике [9]. Аналогичной позиции придерживается О.А. Паламарчук, которая указывает на необходимость приведения в соответствие практик налогового регулирования к текущему уровню развития технологических процессов в экономике [6]. Таким образом, можно указать на наличие нормативно-правовых ограничений для внедрений налогового контроля за расходами физических лиц, поскольку формальное превышение расходов над доходами в течение одного налогового периода не указывает обязательное на наличие незадекларированных доходов, следовательно, не может быть основанием для увеличения налоговой базы [5].

Налоговый контроль представляет собой процесс анализа налоговыми органами соответствия расходов и задекларированных доходов физических лиц за определенный период времени с целью определения реальной величины налогооблагаемой базы. Попытка внедрения налогового контроля за расходами физических лиц была предпринята в ходе реформирования российской налоговой системы. В 2000 году были введены положения статей 86.1–86.3 Налогового кодекса РФ, посредством которых был осуществлен порядок контроля за расходами граждан, но данный механизм контроля оказался неэффективным и был отменен в 2003 году [3]. Среди проблем, послуживших при-

чинами отмены указанной выше законодательной нормы, можно отметить: занижение стоимости сделок купли-продажи жилья, которые оформлялись по инвентаризационной стоимости, не отражающей реальных затрат физических лиц; ограниченность круга активов, сделки с которыми подлежали налоговому контролю, а также недостаток инструментов осуществления контроля [1].

В соответствии с результатами исследования В.В. Громова, произошедшее в 2000 году практическое воплощение подхода к организации налогового контроля за расходами физических лиц оказалось несостоятельным [1]. Однако ускоренное развитие цифровой экономики и широкое внедрение цифровых технологий создали предпосылки для повторного внедрения системы контроля за расходами физических лиц в России. Так, в 2010 году был полностью переведен в электронный формат порядок передачи налоговым органам сведений о регистрации прав на недвижимость и транспортные средства, а безналичные расчеты получили широкое распространение в российской экономике.

Правовые рамки осуществления контроля также были успешно адаптированы к текущим реалиям. Например, начиная с 1 января 2016 года, доходы от продажи недвижимости не могут отклоняться от кадастровой стоимости более чем на 30%. Установление данной законодательной нормы значительно сокращает возможность для занижения стоимости объектов недвижимости при осуществлении сделок купли-продажи с целью сокрытия крупных расходов [1]. Таким образом, одна из проблем, послужившая ранее основной причиной отмены всеобщего контроля расходов, в настоящее время уже решена.

Более того, в деятельности Федеральной налоговой службы (ФНС) России активно используется информация из единого ресурса сведений о населении, что позволяет перейти на качественно новый уровень расчета и начисления налогов на доходы физических лиц [7]. Ведение единого ресурса, оператором которого является ФНС России, выступает в качестве ключевого элемента преодоления барьеров осуществления эффективного налогового контроля, поскольку обработка информации в течение длительного периода позволит преодолеть формальные ограничения, связанные с несоответствием доходов и расходов в рамках одного налогового периода. Постоянный мониторинг с целью выявления аномалий позволит оптимизировать процессы налогового контроля, сокращая административную нагрузку на налоговые органы за счет повышения результативности инициируемых налоговых проверок.

Таким образом, несмотря на то что первоначальная попытка внедрения налогового контроля за расходами физических лиц оказалась неудачной, технологические изменения и переход к цифровой экономике создали новые условия для возможного успешного внедрения такого контроля. Анализ данных единого ресурса сведений о населении позволит проводить систематически монито-

ринг соблюдения налоговых обязательств и определять величину налоговой базы на основе анализа больших данных.

На основе имеющейся информации налоговой службой может осуществляться выборочный контроль за обращением дорогостоящих активов (в том числе цифровых), а также могут инициироваться проверки на основе применения риск-ориентированного подхода (рис. 1). Реализация предложенной системы позволит предотвращать уклонение от исполнения налоговых обязательств, повышать налоговую дисциплину и обеспечивать пополнение бюджетов всех уровней за счет взимания налога с физических лиц.



Рис. 1. Система осуществления налогового контроля за расходами физических лиц в цифровой экономике

Источник: составлено автором

Внедрение представленной выше системы позволяет учитывать особенности ведения деятельности в цифровой экономике, а использование цифровых инструментов анализа данных и внедрение риск-ориентированного подхода позволят наиболее точно определять факты налоговых нарушений. Предложенная система позволит преодолеть нормативно-правовые ограничения на внедрение налогового контроля за расходами физических лиц за счет комплексного подхода к сбору и анализу данных. Например, систематический анализ транзакций и финансовых операций позволяет выявлять скрытые доходы, даже если превышение расходов над доходами не является явным показателем нарушений, а применение риск-ориентированного подхода позволит оптимизировать затраты на осуществление налогового контроля, поскольку проверки будут инициироваться только в тех случаях, для которых вероятность выявления нарушений будет расцениваться как высокая.

Заключение

Проведенный анализ показал, что цифровизация налогового контроля является закономерным этапом развития налоговых систем. Современные

технологии и данные могут значительно повысить эффективность налогового контроля в цифровой экономике. С одной стороны, распространение цифровых технологий создает возможности для уклонения от уплаты налоговых обязательств, однако, с другой стороны, информационные технологии являются инструментом оптимизации налогового контроля за доходами и расходами физических лиц. Создание единого ресурса сведений о населении и использование аналитических инструментов позволят налоговым органам более точно и оперативно выявлять случаи уклонения от налогов, обеспечивая справедливое и полное налогообложение в цифровой экономике.

Литература

1. Громов В.В. Налоговый контроль расходов физических лиц: ограничения и риски применения в РФ // *Налоги*. 2020. № 5. С. 27–31.
2. Джарбулов Т.Н., Дождева Е.Е. К вопросу о введении налогового контроля за соответствием доходов расходам физических лиц в РФ // *Наука XXI века: актуальные направления развития*. 2021. № 1–1. С. 352–355.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 12.07.2024) // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/0e89e4858e2690b0bb6a7b2c3f4901e13d151b0f/ (дата обращения: 29.06.2024).
4. Николаенко Е.Г. Перспективы налогового контроля за доходами и расходами физических лиц в условиях перехода к цифровой экономике // *Прогрессивная экономика*. 2024. № 7. С. 19–31.
5. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 2(2015) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26.06.2015) // СПС Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182017/ (дата обращения: 30.06.2024).
6. Паламарчук О.А. Роль и место России в процессах цифровизации мировой экономики // *Прогрессивная экономика*. 2024. № 4. С. 69–82.
7. РБК: кабмин разработал поправки о расширении данных о россиянах в единой базе // *Ведомости*. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/news/2024/03/19/1026498-rbk-kabmin-razrabotal> (дата обращения: 01.07.2024).
8. Реунова Л.В., Мамиев Л.А., Пригода Л.В., Паладова Т.А. Развитие налогового контроля в условиях цифровизации экономики // *Новые технологии*. 2021. № 4. С. 103–110.
9. Шатохина М.В. Налоговый контроль за доходами и расходами физических лиц в условиях развития цифровой экономики // *Прогрессивная экономика*. 2023. № 11. С. 34–49.
10. Янюшкина Е.С., Киреева Ю.С. Налоговый контроль в условиях цифровизации // *Современные*

стратегии и цифровые трансформации устойчивого развития общества, образования и науки: Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. Москва: Издательство АЛЕФ, 2023. С. 215–218.

11. Mezzadra S., Cuppini N., Frapporti M., Pirone M. Capitalism in the Platform Age. *Emerging Assemblage of Labour and Welfare in Urban Spaces*. Cham, Switzerland. Springer, 2024. 371 p.
12. Mikhaleva O.L., Terekhova T.A., Garipova E.N. Tax Monitoring: Digitalization of Tax Control. In S.I. Ashmarina, V.V. Mantulenko, M.I. Inozemtsev, E.L. Sidorenko, *Global Challenges and Prospects of The Modern Economic Development*, vol 106. *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*. 2021. P. 1027–1033.
13. Nominal GDP driven by digitally transformed and other enterprises worldwide from 2018 to 2023 // Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/1134766/nominal-gdp-driven-by-digitally-transformed-enterprises/> (дата обращения: 27.06.2024).

INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF TAX CONTROL OVER THE INCOME OF INDIVIDUALS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Nikolaenko E.G.

Institute of Social Sciences

This article aims to identify the problems of tax control over income and expenses of individuals in the digital economy. Based on a review of scientific sources, it was concluded that the main problems arising in the organization of tax control in the context of digitalization are associated with the rapid development of the digital economy and the emergence of new forms of employment and income. It is shown that the cross-border nature of transactions in the digital economy, the availability of anonymous financial instruments, as well as the insufficient degree of adaptation of the regulatory framework increase the risks of tax evasion by individuals. It is assumed that in the conditions of digitalization, the maintenance by the Federal Tax Service of a single resource of information about the population will allow systematic monitoring of compliance with tax obligations and correctly determine the size of the tax base based on big data analysis. Tax authorities will be able to carry out selective control over the circulation of expensive assets and initiate tax audits using a risk-based approach. The implementation of this system will make it possible to prevent tax evasion, increase tax discipline of citizens and ensure replenishment of budgets at all levels by levying taxes on individuals.

Keywords: tax control, taxes on personal income, digitalization of tax control, risk-based approach, tax authorities.

References

1. Gromov V.V. Tax control of expenses of individuals: limitations and risks of application in the Russian Federation // *Taxes*. 2020. No. 5. pp. 27–31.
2. Dzhharbulov T.N., Dozhdeva E.E. On the issue of introducing tax control over the compliance of income with expenses of individuals in the Russian Federation // *Science of the XXI century: current directions of development*. 2021. No. 1–1. pp. 352–355.
3. Federal Law of the Russian Federation (Part One) dated 07/31/1998 N 146-FZ (ed. from 07/12/2024) // SPS Consultantplus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/0e89e4858e2690b0bb6a7b2c3f4901e13d151b0f/ (date of access: 06/29/2024).
4. Nikolaenko E.G. Prospects of tax control over income and expenses of individuals in the context of transition to the digital economy // *Progressive economics*. 2024. No. 7. pp. 19–31.

5. Review of judicial practice of the Supreme Court of the Russian Federation No. 2 (2015) (approved by the Presidium of the Supreme Court of the Russian Federation on 06/26/2015) // SPS Consultant Plus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182017 / (date of access: 06/30/2024).
6. Palamarchuk O.A. The role and place of Russia in the processes of digitalization of the world economy // *Progressive Economy*. 2024. No. 4. pp. 69–82.
7. RBC: the Cabinet of Ministers has developed amendments to expand data on Russians in a single database // *Vedomosti*. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/news/2024/03/19/1026498-rbk-kabmin-razrabotal> (date of access: 07/01/2024).
8. Reunova L.V., Mamiek L.A., Prigoda L.V., Paladova T.A. Development of tax control in the conditions of digitalization of the economy // *New technologies*. 2021. No.4. pp. 103–110.
9. Shatokhina M.V. Tax control over income and expenses of individuals in the context of the development of the digital economy // *Progressive Economics*. 2023. No. 11. pp. 34–49.
10. Yanushkina E.S., Kireeva Yu.S. Tax control in the conditions of digitalization // *Modern strategies and digital transformations of sustainable development of society, science and education: A collection of materials of the VIII century*. in the International scientific and practical conference. Moscow: ALEF Publishing House, 2023. pp. 215–218.
11. Mezzadra S., Cuppini N., Frapporti M., Pirone M. Capitalism in the age of platforms. The emerging integration of labor and social security in urban spaces. Cham, Switzerland. Springer, 2024. 371 p.
12. Mikhaleva O.L., Terekhova T.A., Garipova E.N. Tax Monitoring: Digitalization of Tax Control. S.I. Ashmarina, V.V. Mantulenko, M.I. Inozemtsev, E.L. Sidorenko, Global challenges and prospects of modern economic development, volume 106. European works on Social and behavioral Sciences. 2021. pp. 1027–1033.
13. Nominal GDP due to digital transformations and other enterprises around the world in the period from 2018 to 2023 // *Statistics*. URL: <https://www.statista.com/statistics/1134766/nominal-gdp-driven-by-digitally-transformed-enterprises/> / (date of access: 06/27/2024).

Зеленое кредитование: продвижение устойчивого развития и экологической ответственности в глобальной экономике

Ниязбекова Шакизада Утеулиевна,

к.э.н., доцент ВАК РФ, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: shakizada.niyazbekova@gmail.com

В данном исследовании отмечено, что в глобальной экономике зеленое кредитование является неизбежной тенденцией развития современного мира, и взаимосвязь, обмена и сотрудничество между странами становятся все более и более важными. Практически все страны активно продвигают открытость на высоком уровне внешнему миру, придерживаются правильного направления, продолжают содействовать построению открытой мировой экономики и расширяют сближение интересов.

В данном исследовании автором отмечено, что в последние годы в странах растет интерес к зеленому банкингу, поскольку все больше компаний и граждан осознают важность устойчивого использования ресурсов. Коммерческие банки проводят информационные кампании для повышения осведомленности о преимуществах зеленого банкинга и его важности для будущих поколений. Правительства стран активно поддерживают развитие зеленого банкинга, внедряя различные стимулы и меры поддержки для компаний, занимающихся экологически чистыми технологиями и проектами.

Ключевые слова: зеленый банкинг, зеленое финансирование, устойчивое развитие, зеленая экономика, зеленый финансовый рынок, экокарта.

Введение

Сегодня зеленые кредиты стали инструментом, способствующим переходу к более устойчивым формам экономической деятельности, и как они помогают в решении глобальных экологических проблем, таких как изменение климата и деградация окружающей среды.

Так, ранее в Пекине состоялась Центральная конференция по финансовой работе, на которой было отмечено, что высококачественное развитие является главным приоритетом для всестороннего построения современной социалистической страны, а финансы должны предоставлять высококачественные услуги для экономического и социального развития. Необходимо приложить усилия для содействия финансовой открытости на высоком уровне и обеспечения национальной финансовой и экономической безопасности были следующего характера, придерживаться равного акцента на «привлечении» и «выходе на глобальный уровень», расширять институциональную открытость финансовой сферы, усиливать содействие трансграничным инвестициям и финансированию, а также привлекать больше иностранных финансовых институтов и долгосрочного капитала в Китай для развития отрасли. Все это подтверждает решимость страны продолжать открывать свои зеленые финансовые рынки для внешнего мира. Сегодня экологическая и низкоуглеродная трансформация стала глобальным консенсусом. Зеленому финансовому рынку нужны для использования возможностей, продвижении двусторонней открытости, соответствии высоким стандартам международного финансового рынка, консолидации и совершенствованию политику регулирования в области зеленых инвестиций, способам диверсификации и инновациям торговых организаций и продуктов для активизации ликвидности рынка и внимание дальнейшему расширению участия зарубежных учреждений в Китае. Удобство и масштаб финансовых рынков благодаря созданию инвестиционной и финансовой платформы при активном участии китайских международных учреждений создадут больше условий для участия в зарубежных инвестициях и будут способствовать здоровому развитию финансовых рынков и рынков капитала.

Обзор литературы

Анализ выявил, что большое внимание в литературе уделено терминам «зеленые кредиты», «зеленый банк», «зеленая экономика», «зеленые техноло-

гии», «зеленое кредитование» показывает, что эти термины играют важную роль в продвижении устойчивого развития и экологической ответственности в глобальной экономике. Зеленое кредитование представляет собой финансовый инструмент.

Анализ показал, что, несмотря на активное развитие зеленого кредитования во многих странах мира сегмент зеленого финансового рынка только начинает складываться. Определенные сложности, такие как отсутствие стандартизированных критериев и методик оценки, а также начальный этап разработки соответствующего законодательства, замедляют интеграцию зеленого кредитования в экономическую систему страны.

Возрастающее международное давление и требования к экологической устойчивости создают предпосылки для развития зеленого финансирования в странах, все это открывает новые возможности для финансовых институтов и предприятий, стремящихся внести свой вклад в экологическое благополучие и устойчивое развитие.

С опорой на имеющуюся литературу (Рубцов и Анненская, 2019; Абрамова, Дубова, Рубцов, 2020; Рубцов и Шайдурова, 2019; Погорелова, 2023; Буркальцева, Польская, Киселев, 2022; Андреева и др. 2017; Дудин и др., 2022; Еремина и др., 2021; Мирошниченко, 2019; Семенова и др. 2020; Филичкина и др. 2019.) в данном исследовании выдвигается важность необходимости дальнейших исследований в области зеленого кредитования для формирования эффективной и прозрачной системы финансирования, способной поддерживать экологически ориентированные проекты и способствовать переходу к «зеленой» экономике и позволяет выявить разнообразие подходов и моделей, используемых в различных странах и финансовых институтах, а также проанализировать эффективность этих мер в контексте экономической стабильности и экологической устойчивости. Он также рассматривает вызовы и препятствия, с которыми сталкиваются участники рынка при попытке интегрировать зеленые кредиты в традиционные финансовые системы [1–19].

Методология

Методология исследования опирается на сравнительном анализе. В качестве эмпирической базы этого исследования выступают материалы Организации экономического сотрудничества и развития и другие.

Результаты исследования

Китайские банки предлагают зеленые кредитные продукты с льготными условиями для компаний, занимающихся обновлением производственных мощностей на экологически чистые и энергоэффективные, все это стимулирует устойчивое развитие и внедрение новых экологических технологий в стране.

Зеленое торговое финансирование сочетает в себе традиционные методы финансирования тор-

говли с зелеными финансовыми инструментами, и, управляя «зеленым распределением» средств, это поможет способствовать развитию зеленых отраслей промышленности и ускорит экологическую трансформацию методов развития. Активное продвижение Китаем финансирования «зеленой» торговли не только поможет продвинуть «зеленую» и низкоуглеродную трансформацию внутренней социально-экономической системы, но и продемонстрирует международному сообществу решимость придерживаться стратегии устойчивого развития и станет важной визитной карточкой, демонстрирующей стратегию открытости Китая внешнему миру. Внедрение китайской цели «двойного использования углерода», бизнес зеленого финансирования торговли открыл новые возможности для расширения, и коммерческие банки, постоянно пытались добиться прорывов в продвижении инноваций и применении финансовых инструментов для финансирования зеленой торговли.

В будущем одним из них является дальнейшее использование существующих международных передовых инструментов финансирования проектов, инструментов управления экологическими и социальными рисками и отраслевых ориентиров для разработки единого и совершенного стандарта финансирования «зеленой» торговли и системы оценки, чтобы предоставить финансовым учреждениям и предприятиям, занимающимся развитием «зеленой» торговли, больше базовых эталонных стандартов; является создание и совершенствование институциональной основы финансирования «зеленой» торговли, настройка механизма предотвращения рисков финансирования «зеленой» торговли, совершенствование системы подотчетности, разработка механизма оценки инвестиционных и финансовых рисков и усиление надзора за развитием финансирования «зеленой» торговли; активное внедрение инструментов финансирования «зеленой» торговли посредством сотрудничества между правительством и банками, разработка набора научных, эффективных и удобных планы скидок на финансирование «зеленой торговли», снижающие затраты на финансирование, повышающие норму прибыли от «зеленых» инвестиций финансовых учреждений и в то же время расширяющие использование более зрелых «зеленых» финансовых инструментов в финансировании «зеленой» торговли, способствующие интеграции «зеленых» финансовых инструментов с «поясом и путем» для создания «зеленого» торгового финансирования инфраструктуры в странах и регионах и создания «зеленой», низкоуглеродной и низкоуглеродной модели сотрудничества нового типа.

В таблице 1 представлены материалы Базы данных ОЭСР по зеленому росту содержит избранные показатели для мониторинга прогресса в направлении зеленого роста в целях поддержки разработки политики и информирования общественности в целом. База данных объединяет данные и показатели по широкому спектру областей, включая

ряд баз данных ОЭСР, а также внешние источники данных. База данных охватывает страны-члены ОЭСР и присоединяющиеся к ней страны, ключе-

вых партнеров (включая Бразилию, Китай, Индию, Индонезию и Южную Африку) и другие отдельные страны, не входящие в ОЭСР.

Таблица 1. Зеленый рост по всему миру за 2017–2020 гг. по данным OECD

Период времени			2017	2018	2019	2020	2021
Мера	Комбинированная единица измерения						
Продуктивность окружающей среды и ресурсов	Не указано		..	..	..	..	..
Производительность по выбросам CO2	Не указано		..	..	..	..	..
Производительность CO2 на основе производства, ВВП на единицу выбросов CO2, связанных с энергетикой	Доллары США за единицу выбросов CO2	1	3.64	3.68	3.80	3.90	..
Интенсивность выбросов CO2 в зависимости от производства, связанный с энергией выброс CO2 на душу населения	Тонны CO2-эквивалента на человека	1	4.36	4.42	4.35	4.06	..
Выбросы CO2 на основе производства	Тонны, млн	1	32 918.52	33 721.19	33 577.70	31 665.44	..
Выбросы CO2 на основе производства	2000 г.	1	141.61	145.07	144.45	136.22	..
Производительность по CO2, основанная на спросе, ВВП на единицу выбросов CO2, связанных с энергетикой	Доллары США за единицу выбросов CO2	2	3.64	3.69	..	..	..
Интенсивность выбросов CO2, основанная на спросе, связанный с энергией выброс CO2 на душу населения	Тонны CO2-эквивалента на человека	2	4.36	4.41	..	..	..
Выбросы CO2, основанные на спросе	Тонны, млн	2	32 923.32	33 635.28	..	..	..
Выбросы CO2, основанные на спросе	2000 г.	2	141.67	144.73	..	..	..
Энергоэффективность	Не указано		..	..	..	..	..
Энергоэффективность, ВВП на единицу ТЭС	Доллары США за тонну нефтяного эквивалента в постоянных ценах, 2015 г.	1	8 567.11	8 651.64	8 790.04	8 849.96	..
Энергоемкость на душу населения	Тонны нефтяного эквивалента на человека	1	1.85	1.88	1.88	1.79	..
Общее энергоснабжение	Тонны нефтяного эквивалента, млн	1	13 994.48	14 351.46	14 519.46	13 963.30	..
Общее энергоснабжение	2000 г.	1	139.63	143.20	144.87	139.32	..
Возобновляемые источники энергии	Процент энергоснабжения	1	13.35	13.53	13.80	14.71	..
Производство электроэнергии из возобновляемых источников	Процент производства электроэнергии	1	24.32	25.10	26.08	28.00	..

Источник: Зеленый рост по всему миру за 2017–2020 гг. – URL: [https://data-explorer.oecd.org/vis?df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_GG%40DF_GREEN_GROWTH&df\[ag\]=OECD.ENV.EPI&df\[vs\]=1.0&dq=W.A..._T&pd=2017%2C&to\[TIME_PERIOD\]=false&ly\[cl\]=TIME_PERIOD&ly\[rw\]=MEASURE%2CCOMBINED_UNIT_MEASURE&vw=tb](https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_GG%40DF_GREEN_GROWTH&df[ag]=OECD.ENV.EPI&df[vs]=1.0&dq=W.A..._T&pd=2017%2C&to[TIME_PERIOD]=false&ly[cl]=TIME_PERIOD&ly[rw]=MEASURE%2CCOMBINED_UNIT_MEASURE&vw=tb) (дата обращения: 18.06.2024).

Из таблицы 1 видно, что выбросы CO2 на основе производства за последние пять лет снизились, благодаря грамотной политике стран.

Рассмотрим развитие зеленого кредитования в Республике Казахстан коммерческими банками. Так, в 2021 г. коммерческие банки Республики Казахстан стали выпускать карты, сделанные из переработанного пластика.

Так, АО «Евразийский Банк» запустил экокарту с «зеленым» бонусом. С ее помощью клиенты банка вносят вклад в улучшение экологической ситуации в стране¹. «Зеленые» технологии становятся доступными каждому казахстанцу. Чем больше оплат экокарткой, тем больше дополнительных средств направляется на экопрограммы. Клиентам предоставлена возможность получить экокарту бесплатно, а первый год обслуживания стал бесплатным. Любой желающий смог стать держателем «зеленой» карты.

В Республике Казахстан активно работает Центр зеленых финансов Международного финансового центра «Астана» (далее – ЦЗФ), который был выбран в качестве регионального офиса Green Investment Principles for Belt and Road Initiative (GIP,

Принципы зеленых инвестиций для озеленения инвестиций в рамках программы «Пояс и Путь») по Центральной Азии.

Основной задачей ЦЗФ является создание зеленой финансовой системы Республики Казахстан, внедрение и поддержка инструментов зеленого финансирования. Работа по ее реализации проводится совместно с государственными органами, финансовыми регуляторами и банками второго уровня. Особое внимание в Центре уделяется поддержке озеленения финансовых институтов Казахстана и обеспечения доступа к международным рынкам капитала зеленым проектам страны.

Отбасы банк в конце 2023 г. заявил о запуске нового продукта – «зеленой ипотеки»².

Таким образом, зеленый банкинг, зеленые технологии, зеленое кредитование становится неотъемлемой частью финансового сектора Казахстана и способствует устойчивому экономическому развитию страны.

Оценка «зеленых» проектов часто требует привлечения внешних экспертов, поскольку банкам сложно самостоятельно оценить реальность достижения заявленных компанией экологических

результатов, таких как сокращение выбросов или повышение энергоэффективности.

Заключение

Таким образом, в ходе исследования были сделаны следующие выводы. Зеленое кредитование играет важную роль, поскольку способствует устойчивому экономическому росту и принятию ответственных экологических решений. Зеленый банкинг финансирует проекты, направленные на защиту окружающей среды, снижение выбросов парниковых газов и повышение энергоэффективности. Внедрение принципов зеленого банкинга способствует развитию зеленой инфраструктуры, созданию рабочих мест и повышению конкурентоспособности экономики. Поэтому важно продолжать развивать зеленый банкинг для достижения устойчивого развития и сохранения природных ресурсов для будущих поколений.

Главная цель, которую преследуют «зеленые» банки стран, это наращивание инвестиций, снижение выбросов углекислого газа, эффективное использование энергии и создание рабочих мест.

Литература

1. Рубцов Б.Б., Анненская Н.Е. «Зеленые» облигации – особый инструмент в создании дорожной карты» зеленых» финансов (мнение экспертов Финансового университета) // Банковские услуги. – 2019. – № 11. – С. 2–9.
2. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Рубцов Б.Б. Финансовые и денежно–кредитные инструменты реализации национальных проектов // Экономика. Налоги. Право. – 2020. – Т. 13. – № 3. – С. 6–16.
3. Рубцов Б.Б., Шайдунова А.А. «Зеленые» облигации – новый класс активов мирового рынка капиталов // Финансы, деньги, инвестиции. – 2019. – № 3. – С. 9–15.
4. Погорелова Л.А. Системный подход к оперативно-диспетчерскому управлению энергосистемой Российской Федерации в условиях цифровизации экономики // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2023. – Т. 12. – № 4. – С. 118–123.
5. Погорелова Л.А. Методология оценки уровня развития производственной системы на основе информационного подхода // Друкеровский вестник. – 2023. – № 3(53). – С. 204–212.
6. Буркальцева Д.Д. Экосистемный подход в построении финансово-экономической устойчивости бизнеса на региональном и национальном уровнях / Д.Д. Буркальцева, С.И. Польская, Р.О. Киселев // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 85–88. – EDN IXPRVV.
7. Андреева Л.Ю., Вовченко Н.Г., Епифанова Т.В., Полуботко А.А. Институты и инструменты «зеленого финансирования»: риски и возможности устойчивого развития российской экономики / Л.Ю. Андреева, Н.Г. Вовченко, Т.В. Епифанова, А.А. Полуботко // Лесотехнический журнал. – 2017. – Т. 7. – № 2. – С. 205–214. – DOI: 10.12737/article_5967eb0ccff307.47958130
8. Дудин М.Н., Шкодинский С.В., Кушнир А.М. Предпосылки расширения зеленого финансирования и ESG-практики в российском банковском секторе // Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Том 12. – № 4. – С. 1301–1322. – doi: 10.18334/errp.12.4.114551.
9. Еремина О.И., Морозова Г.В., Филичкина Ю.Ю. Международный опыт развития «зеленого» кредита как инструмента «зеленого» финансирования / О.И. Еремина, Г.В. Морозова, Ю.Ю. Филичкина // Контентус. – 2021. – № 1. – С. 34–42.
10. Мирошниченко О.С., Мостовая Н.А. «Зеленый» кредит как инструмент «зеленого» финансирования / О.С. Мирошниченко, Н.А. Мостовая // Финансы: теория и практика. – 2019. – Т. 23. – № 2 (110). – С. 31–43.
11. Семенова Н.Н., Еремина О.И., Скворцова М.А. «Зеленое» финансирование в России: современное состояние и перспективы развития / Н.Н. Семенова, О.И. Еремина, М.А. Скворцова // Финансы: теория и практика. – 2020. – Т. 24. – № 2. – С. 39–49. – DOI: 10.26794/2587-5671-2020-24-2-39-49
12. Филичкина Ю.Ю., Морозова Г.В. «Green» bonds as a financing instrument investment projects / Ю.Ю. Филичкина, Г.В. Морозова // Финансовая жизнь. – 2019. – № 3. – С. 87–90.
13. Фахри Фуад оглы Муршудди. Зеленый банкинг для целей устойчивого развития. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zelenyy-banking-dlya-tseley-ustoychivogo-razvitiya/viewer> (дата обращения: 20.06.2024).
14. Официальный сайт ПРО ДЕНЬГИ. – URL: <https://prodengi.kz/post/archive/4587> (дата обращения: 20.06.2024).
15. Зелёный банкинг в Казахстане: потенциал, формирование, направления развития. – URL: <https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/05/ZELJoNYJ-BANKING-V-KAZAHSTANE.pdf> (дата обращения: 20.06.2024).
16. <https://economy-vestnik.ksu.kz/apart/2022-107-3/03.pdf> (дата обращения: 20.06.2024).
17. <https://inbusiness.kz/ru/news/chto-nuzhno-znat-o-pervoj-zelenoj-bankovskoj-karte> (дата обращения: 20.06.2024).
18. Дудин М.Н., Шкодинский С.В., Кушнир А.М. Предпосылки расширения зеленого финансирования и ESG-практики в российском банковском секторе // Экономика,

предпринимательство и право. – 2022. – Том 12. – № 4. – С. 1301–1322. – doi: 10.18334/errp.12.4.114551

19. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития. – URL: [https://data-explorer.oecd.org/vis?df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_GG%40DF_GREEN_GROWTH&df\[ag\]=OECD.ENV.EPI&df\[vs\]=1.0&dq=W.A..._T&pd=2017%2C&to\[TIME_PERIOD\]=false&ly\[cl\]=TIME_PERIOD&ly\[rw\]=MEASURE%2CCOMBINED_UNIT_MEASURE&vw=tb](https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_GG%40DF_GREEN_GROWTH&df[ag]=OECD.ENV.EPI&df[vs]=1.0&dq=W.A..._T&pd=2017%2C&to[TIME_PERIOD]=false&ly[cl]=TIME_PERIOD&ly[rw]=MEASURE%2CCOMBINED_UNIT_MEASURE&vw=tb) (дата обращения: 20.06.2024).

GREEN LENDING: PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY IN THE GLOBAL ECONOMY

Niyazbekova Sh.U.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This study notes that in the global economy, green lending is an inevitable trend in the development of the modern world, and interconnection, exchanges and cooperation between countries are becoming more and more important. Almost all countries actively promote high-level openness to the outside world, adhere to the right direction, continue to contribute to building an open world economy and expand the convergence of interests. In this study, the author noted that in recent years, interest in green banking has been growing in countries, as more and more companies and citizens realize the importance of sustainable use of resources. Commercial banks are conducting information campaigns to raise awareness about the benefits of green banking and its importance for future generations. The governments of the countries actively support the development of green banking by introducing various incentives and support measures for companies engaged in environmentally friendly technologies and projects.

Keywords: green banking, green financing, sustainable development, green economy, green financial market, ecocard.

References

1. Rubtsov B.B., Annenskaya N.E. "Green" bonds are a special tool in creating a roadmap for "green" finance (opinion of experts from the Financial University) // Banking services. – 2019. – No. 11. – pp. 2–9.
2. Abramova M.A., Dubova S.E., Rubtsov B.B. Financial and monetary instruments for the implementation of national projects // Economics. Taxes. Right. – 2020. – T. 13. – No. 3. – pp. 6–16.
3. Rubtsov B.B., Shaidurova A.A. "Green" bonds – a new class of assets in the global capital market // Finance, money, investments. – 2019. – No. 3. – pp. 9–15.
4. Pogorelova L.A. Systematic approach to operational dispatch control of the power system of the Russian Federation in the conditions of digitalization of the economy // Bulletin of the Siberian Institute of Business and Information Technologies. – 2023. – T. 12. – No. 4. – P. 118–123.
5. Pogorelova L.A. Methodology for assessing the level of development of the production system based on the information approach // Drucker Bulletin. – 2023. – No. 3(53). – pp. 204–212.
6. Burkaltseva D.D. Ecosystem approach to building financial and economic sustainability of business at the regional and national levels / D.D. Burkaltseva, S.I. Polskaya, R.O. Kiselev // Innovative paradigm of economic mechanisms: collection of scientific papers of the VII All-Russian scientific and practical conference with international participation, Simferopol, May 16, 2022. – Simferopol: Limited Liability Company "Publishing House Typography "Arial", 2022. – P. 85–88. – EDN IXPRVV.
7. Andreeva L.Yu., Vovchenko N.G., Epifanova T.V., Polubotko A.A. Institutions and instruments of "green financing": risks and opportunities for sustainable development of the Russian economy / L. Yu. Andreeva, N.G. Vovchenko, T.V. Epifanova, A.A. Polubotko // Forestry Journal. – 2017. – T. 7. – No. 2. – P. 205–214. – DOI: 10.12737/article_5967eb0ccff307.47958130
8. Dudin M.N., Shkodinsky S.V., Kushnir A.M. Prerequisites for expanding green financing and ESG practices in the Russian banking sector // Economics, entrepreneurship and law. – 2022. – Volume 12. – No. 4. – P. 1301–1322. – doi: 10.18334/errp.12.4.114551.
9. Eremina O.I., Morozova G.V., Filichkina Yu.Yu. International experience in the development of "green" credit as an instrument of "green" financing / O.I. Eremina, G.V. Morozova, Yu.Yu. Filichkina // Contentus. – 2021. – No. 1. – P. 34–42.
10. Miroshnichenko O.S., Mostovaya N.A. "Green" loan as a tool for "green" financing / O.S. Miroshnichenko, N.A. Mostovaya // Finance: theory and practice. – 2019. – T. 23. – No. 2 (110). – pp. 31–43.
11. Semenova N.N., Eremina O.I., Skvortsova M.A. "Green" financing in Russia: current state and development prospects / N.N. Semenova, O.I. Eremina, M.A. Skvortsova // Finance: theory and practice. – 2020. – T. 24. – No. 2. – P. 39–49. – DOI: 10.26794/2587-5671-2020-24-2-39-49
12. Filichkina Yu.Yu., Morozova G.V. "Green" bonds as a financing instrument investment projects / Yu.Yu. Filichkina, G.V. Morozova // Financial life. – 2019. – No. 3. – P. 87–90.
13. Fakhri Fuad oglu Murshuddi. Green banking for sustainable development. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zelenyy-banking-dlya-tseley-ustoychivogo-razvitiya/viewer> (date of access: 06/20/2024).
14. Official website ABOUT MONEY. – URL: <https://prodengi.kz/post/archive/4587> (date of access: 06/20/2024).
15. Green banking in Kazakhstan: potential, formation, development directions. – URL: <https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/05/ZELJoNYJ-BANKING-V-KAZAHSTANE.pdf> (access date: 06/20/2024).
16. <https://economy-vestnik.ksu.kz/apart/2022-107-3/03.pdf> (date of access: 06/20/2024).
17. <https://inbusiness.kz/ru/news/chto-nuzhno-znat-o-pervoj-zelenoj-bankovskoj-karte> (date of access: 06/20/2024).
18. Dudin M.N., Shkodinsky S.V., Kushnir A.M. Prerequisites for expanding green financing and ESG practices in the Russian banking sector // Economics, entrepreneurship and law. – 2022. – Volume 12. – No. 4. – P. 1301–1322. – doi: 10.18334/errp.12.4.114551
19. Official website of the Organization for Economic Cooperation and Development. – URL: [https://data-explorer.oecd.org/vis?df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_GG%40DF_GREEN_GROWTH&df\[ag\]=OECD.ENV.EPI&df\[vs\]=1.0&dq=W.A..._T&pd=2017%2C&to\[TIME_PERIOD\]=false&ly\[cl\]=TIME_PERIOD&ly\[rw\]=MEASURE%2CCOMBINED_UNIT_MEASURE&vw=tb](https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_GG%40DF_GREEN_GROWTH&df[ag]=OECD.ENV.EPI&df[vs]=1.0&dq=W.A..._T&pd=2017%2C&to[TIME_PERIOD]=false&ly[cl]=TIME_PERIOD&ly[rw]=MEASURE%2CCOMBINED_UNIT_MEASURE&vw=tb) (access date: 06/20/2024).

Институциональные формы социального финансирования инициатив устойчивого развития: на примере продовольственных домохозяйств

Потапов Алексей Сергеевич,

аспирант, Московский финансово-юридический университет

E-mail: Naykainfo@yandex.ru

Научная литература показывает, что доминирующие модели финансовых инвестиций способствуют неустойчивым результатам в продовольственной системе. Массовое кредитование вредит перспективам для создания более устойчивых продовольственных систем, поскольку они, как правило, отдают предпочтение крупномасштабному промышленному производству продуктов питания. Основное финансирование имеет тенденцию недофинансировать альтернативные продовольственные системы. В этих условиях социальные финансы становятся все более популярными. Социальное финансирование в сельском хозяйстве направлено на развитие малых и средних сельских хозяйств. Оно позволяет вести хозяйственную деятельность с учетом инновационных ресурсосберегающих методов. Социальное финансирование включает в себя микрофинансирование, государственную поддержку на основе грантов и субсидий, создание финансовых организаций, направленных на социальное финансирование. Инвестиционный подход, направленный на переориентацию финансов для достижения более высоких результатов в области устойчивого развития обещает решить проблемы с основными финансами в продовольственной системе. Эта статья привносит новый взгляд на литературу об альтернативном финансировании продовольственных систем.

Ключевые слова: социальное финансирование, устойчивое развитие, продовольственные домохозяйства, социальное предпринимательство, продовольственная безопасность.

Введение

Современное промышленное сельскохозяйственное производство опирается на развитие крупных агропромышленных комплексов [1–5]. Любое промышленное предприятие в наше время не обходится в своей деятельности без кредитов [6–10]. Эта фаза развития производственной деятельности называется характеризуется тесной связью финансовых инвесторов с промышленностью. Крупные финансовые структуры, банки финансируют крупные агропромышленные комплексы. Мелкие фермерские хозяйства остаются без финансирования.

В то же время во всем мире становится популярной зеленое промышленное производство. Оно требует тщательной проработки экономической безопасности производства. Зеленая экономика требует капитальных вложений для фермерских хозяйств.

Развитие фермерских зеленых хозяйств должно уменьшить антропогенное влияние на экологию, что в свою очередь поспособствует устойчивому развитию сельского хозяйства в регионе, а, следовательно, и более благоприятному устойчивому развитию климатического состояния всего геоценоза [10, 11, 12, 13].

В связи с этим стало развиваться социальное финансирование [14, 15]. Социальное финансирование не является панацеей от всех бед, но оно может быть полезным инструментом в рамках более масштабных инноваций экосистем для поддержки устойчивых продовольственных систем [16].

Материалы и методы

Настоящее исследование основано на тщательном исследовании современной литературы и материалов, полученных из открытых источников. При проведении исследований применяются методы статистического анализа и общения [17, 18].

Результаты и их обсуждение

Итак, современное развитие производственных отношений характеризуется крайней степенью финансовализации.

Финансиализация – это процесс увеличения роли финансовых рынков, финансовых институтов и финансовых операций в экономике. Это явление характеризуется ростом доли финансового сектора в валовом внутреннем продукте, увеличением объема торговли финансовыми активами и более тесной связью между финансовыми рынками и традиционными секторами экономики.

Финансовые институты, такие как банки и инвестиционные фонды, становятся все более значимыми в экономике. Существует тенденция к увеличению торговли акциями, облигациями и производными инструментами.

Компании все чаще фокусируются на удовлетворении интересов акционеров и увеличении акционерной стоимости, что приводит к ухудшению финансовых условий для реального сектора экономики и промышленного производства, в том числе и сельскохозяйственного.

Финансиализация может увеличивать риск финансовых кризисов из-за сложности и взаимосвязанности финансовых продуктов и рынков. Финансиализация с одной стороны, может способствовать эффективному распределению ресурсов и рисков, а с другой – увеличивать финансовую нестабильность и усиливать неравенство.

Альтернативные продовольственные сети и социальное финансирование, которое их поддерживает, происходят на уровне ниш в доминирующей индустриальной продовольственной системе [19, 20]. Социальное финансирование активно развивается в ряде стран. Инвесторы отдают предпочтение зеленому и социальному финансированию.

Социальное финансирование – это подход к инвестированию и финансированию, который стремится достичь социального воздействия в дополнение к финансовой отдаче. Этот подход включает в себя различные финансовые инструменты и модели, которые направлены на решение социальных проблем.

Ключевыми элементами социального финансирования являются импакт-инвестирование, социальные облигации, микрофинансирование и социальное предпринимательство.

Импакт-инвестирование – это инвестиции в компании, организации и фонды с целью создания измеримого социального и экологического воздействия наряду с финансовым доходом. Инвесторами в этом случае являются частные предприниматели, пенсионные фонды, частные инвестиционные компании. Пищевая отрасль является хорошей средой для инвестирования. Инвестировать можно в логистические компании, заводы по переработке сельскохозяйственной продукции, мероприятия для проведения агротехнических мероприятий.

Социальные облигации – это облигации, выпускаемые для финансирования проектов с социальным воздействием, например, в области образования или здравоохранения. Социальные облигации в сельском хозяйстве – это инструменты финансирования, направленные на привлечение капитала для проектов, которые могут оказать положительное социальное воздействие на сельскохозяйственные сообщества. Эти облигации могут финансировать различные инициативы, например, улучшение условий труда фермеров и рабочих, развитие устойчивых методов ведения сельского хозяйства, таких как органическое земледелие или внедрение систем капельного орошения для экономии воды, поддержка малых и средних

аграрных предприятий, которые играют ключевую роль в местных экономиках, финансирование инноваций, направленных на повышение урожайности и устойчивости к изменению климата.

Инвесторы в социальные облигации обычно ожидают получение не только финансовой отдачи, но и доказательств социального воздействия своих инвестиций. Таким образом, эмитенты социальных облигаций часто предоставляют отчеты о социальном воздействии, чтобы продемонстрировать, как именно собранные средства были использованы и какой социальный эффект был достигнут.

Микрофинансирование представляет из себя предоставление финансовых услуг, таких как кредиты и страхование, малоимущим или недостаточно обслуживаемым слоям населения.

Социальное предпринимательство включает в себя поддержку предпринимателей, которые стремятся решать социальные проблемы через инновационные бизнес-модели. Социальное предпринимательство в сельском хозяйстве – это подход, при котором предприниматели создают бизнесы, целью которых является не только получение прибыли, но и решение социальных проблем, связанных с сельским хозяйством. Это может включать разработку инновационных продуктов или услуг, которые способствуют устойчивому развитию сельских территорий, улучшению качества жизни фермеров и их семей, а также сохранению окружающей среды.

Приведем примеры социального предпринимательства в сельском хозяйстве:

- разработка технологий для повышения эффективности сельскохозяйственного производства, сокращения отходов и минимизации воздействия на окружающую среду;
- объединение фермеров для совместной закупки, обработки и продажи сельскохозяйственной продукции, что помогает улучшить их доходы и условия труда;
- создание платформ для прямых продаж продукции фермерами конечным потребителям, что уменьшает зависимость от посредников и увеличивает доходы производителей.
- предоставление обучения и ресурсов фермерам для улучшения их знаний и навыков в области устойчивого сельского хозяйства.

Эти инициативы могут значительно улучшить жизнь в сельских районах, способствовать экономическому росту и устойчивому развитию.

Социальное финансирование может включать также гранты, благотворительные взносы и другие формы некоммерческого финансирования, которые направлены на поддержку социально значимых инициатив и проектов.

Социальное финансирование все глубже проникает в сферу деятельности продовольственных домохозяйств и позволяет им гармонично обустроить мелкое и среднее сельскохозяйственное производство, что в свою очередь ведет к устойчивому развитию.

Выводы

Финансирование устойчивого развития продовольственных домохозяйств – это важный аспект в обеспечении продовольственной безопасности и улучшении качества жизни населения. Это включает в себя ряд стратегий и инструментов, направленных на поддержку домохозяйств в их стремлении к устойчивому сельскому хозяйству, ключевыми из которых являются микрофинансирование, субсидии и гранты, инвестиции в инфраструктуру, образовательные программы, устойчивое финансирование.

Микрофинансирование осуществляет предоставление малых кредитов и финансовых услуг домохозяйствам для развития сельскохозяйственной деятельности, покупки семян, удобрений и оборудования.

Государственная поддержка в виде субсидий на сельскохозяйственную продукцию или грантов на реализацию устойчивых проектов, абсолютно необходима и позволяет им идти по пути устойчивого развития. Субсидии выдаются на финансирование строительства и обновления инфраструктуры, такой как системы орошения, дороги и хранилища, что способствует улучшению доступа к рынкам и снижению потерь урожая.

Инвестирование в образование и обучение фермеров методам устойчивого сельского хозяйства и управления ресурсами значительно облегчают жизнь фермерам и позволяют им применять инновационные методы ведения сельского хозяйства.

Устойчивое финансирование также включает в себя создание экономических стимулов для перехода на более устойчивые практики, такие как органическое земледелие, а также поддержку инициатив по сохранению биоразнообразия и адаптации к изменению климата.

Литература

1. Жилияков Д.И., Фомин О.С., Соловьева Т.Н., Сафронов В.В., Пожидаева Н.А., Зюкин Д.А. Обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации на основе развития АПК // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 9. С. 153–159.
2. Shaitura S.V., Nedkova A.S., Tyger L.M., Goryacheva E.D., Morozova N.O., Berketo-va L.V. Food security and catering // Revista Turismo Estudos & Práticas. 2020. № S3. С. 11.
3. Шайтура Н.С., Останкова Н.В., Родина Е.А., Белю Л.П., Зеленова Г.Я. Продовольственная безопасность России и экономические механизмы ее обеспечения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 7. С. 209–216.
4. Шайтура С.В., Белю Л.П., Минитаева А.М., Неделькин А.А. Продовольственная безопасность и кейтеринг // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 9. С. 103–112.
5. Обоснование необходимости стратегии развития зерно продуктового под комплекса АПК для обеспечения продовольственной безопасности страны и комплексного развития сельского хозяйства / Д.А. Зюкин, Р.В. Солошенко, Н.А. Пожидаева, Е.Е. Матушанская // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2017. № 2. С. 60–64.
6. Ордов К.В. Перспективы корпоративных финансов в условиях глобализации // Славянский форум. – 2014. – № 2 (6). – с. 96–99.
7. Шайтура А.С. Формирование финансовых ресурсов в инновационных компаниях // Славянский форум. – 2015. – № 2 (8). – с. 336–340.
8. Эйдлина Г.М. Финансовая модель для оценки эффективности проекта // Славянский форум. – 2015. – № 2 (8). – с. 351–359.
9. Shaitura S.V., Minitaeva A.M., Ordov K.V., Shaparenko V.V. Virtual enterprises in a spatial economy // International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE) –2019. v. 7. № 6. p. 719–724.
10. Shaytura S.V., Minitaeva A.M., Feoktistova V.M., Ordov K.V. Blockchains in spatial data security – In: CEUR Workshop Proceedings. Selected Papers of the X Anniversary International Scientific and Technical Conference on Secure Information Technologies (BIT 2019). – 2019. – p. 70–74.
11. Shaytura S.V., Olenov L.A., Nedelkin A.A., Minitaeva A.M., Ordov K.V., Feoktistova V.M. Blockchain in technogenic safety and risk management // International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering. 2021. Т. 11. № 12. С. 72–78.
12. Шайтура С.В. Концептуальные основы устойчивого развития промышленности России на современном этапе / В книге: Управление ресурсами предприятий Кожаев Ю.П., Шайтура С.В. – Институт гуманитарных наук, экономики и информационных технологий. – Бургас, – 2016. – с. 4–15.
13. Шайтура С.В. Устойчивое развитие и механизмы бесструктурного управления // Славянский форум. – 2014 – № 1 (5). – с. 369–374.
14. Шайтура С.В., Сафронов О.М. Воспроизводственный подход и пространственный анализ как основа разработки стратегии устойчивого развития региона // Славянский форум. – 2016. – № 1 (11). – с. 177–182.
15. Шайтура С.В., Шайтура Н.С., Ордов К.В. Направления устойчивого развития аграрного бизнеса // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 6. С. 239–249.
16. Шамарова Г.М. Корпоративная социальная ответственность: отечественный и зарубежный опыт // Славянский форум. – 2015. – № 1 (7). – с. 324–331.
17. Беляев С.А., Бушина Н.С., Быстрицкая А.Ю., Власова О.В., Головин А.А., Головин А.А., Жилин В.В., Зюкин Д.А., Колтышева Е.В., Конопля А.А., Наджафова М.Н., Овод А.И., Овчин-

никова О.А., Олейникова Т.А., Перькова Е.Ю., Пожидаева Н.А., Пыжова Е.В., Репринцева Е.В., Сергеева Н.М., Святова О.В. и др. Методы статистики и возможности их применения в социально-экономических исследованиях. – Курск, 2021., 168 с.

18. Беляев С.А., Бушина Н.С., Власова О.В., Головин А.А., Головин А.А., Жилин В.В., Зюкин Д.А., Конопля А.А., Наджафова М.Н., Овод А.И., Олейникова Т.А., Перькова Е.Ю., Петрушина О.В., Пожидаева Н.А., Пронская О.Н., Репринцева Е.В., Святова О.В., Сергеева Н.М., Соловьева О.И., Соловьева Т.Н. и др. Практические аспекты применения регрессионного метода в исследовании социально-экономических процессов. – Курск, 2021., 166 с.
19. Оборин М.С. Проблемы и перспективы импортозамещения продовольственных товаров в Российской Федерации // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». 2020. № 3 (23). С.371–380
20. Шайтура Н.С., Останкова Н.В., Родина Е.А., Белю Л.П., Зеленова Г.Я. Продовольственная безопасность России и экономические механизмы её обеспечения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 7. С. 209–216.

INSTITUTIONAL FORMS OF SOCIAL FINANCING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INITIATIVES: THE EXAMPLE OF FOOD HOUSEHOLDS

Potapov A.S.

Moscow University of Finance and Law

Scientific literature shows that dominant financial investment models contribute to unsustainable outcomes in the food system. Bulk lending harms prospects for creating more sustainable food systems because it tends to favor large-scale industrial food production. Mainstream funding tends to underfund alternative food systems. Under these conditions, social finance is becoming increasingly popular. Social financing in agriculture is aimed at the development of small and medium-sized rural farms. It allows you to conduct business activities taking into account innovative resource-saving methods. Social finance includes microfinance, government support based on grants and subsidies, and the creation of financial institutions aimed at social finance. An investment approach that refocuses finance to achieve better sustainability outcomes promises to address core finance gaps in the food system. This article brings new perspectives to the literature on alternative food system financing.

Keywords: social finance, sustainable development, food households, social entrepreneurship, food security

References

1. Zhilyakov D.I., Fomin O.S., Solovyova T.N., Safronov V.V., Pozhidaeva N.A., Zyukin D.A. Ensuring food security of the Russian Federation based on the development of the agro-industrial complex // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. 2022. No. 9. P. 153–159.
2. Shaitura S.V., Nedkova A.S., Tyger L.M., Goryacheva E.D., Morozova N.O., Berketova L.V. Food security and catering // Revista Turismo Estudos & Práticas. 2020. No. S3. P. 11.
3. Shaitura N.S., Ostankova N.V., Rodina E.A., Belyu L.P., Zelenova G. Ya. Food security of Russia and economic mechanisms

for its provision // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. 2022. No. 7. pp. 209–216.

4. Shaitura S.V., Belyu L.P., Minitaeva A.M., Nedelkin A.A. Food safety and catering // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. 2020. No. 9. pp. 103–112.
5. Justification of the need for a strategy for the development of grain products under the agro-industrial complex to ensure the country's food security and integrated development of agriculture / D.A. Zyukin, R.V. Soloshenko, N.A. Pozhidaeva, E.E. Matushanskaya // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. 2017. No. 2. pp. 60–64.
6. Ordov K.V. Prospects for corporate finance in the context of globalization // Slavic Forum. – 2014. – No. 2 (6). – With. 96–99.
7. Shaitura A.S. Formation of financial resources in innovative companies // Slavic Forum. – 2015. – No. 2 (8). – With. 336–340.
8. Eidlina G.M. Financial model for assessing the effectiveness of the project // Slavic Forum. – 2015. – No. 2 (8). – With. 351–359.
9. Shaitura S.V., Minitaeva A.M., Ordov K.V., Shaparenko V.V. Virtual enterprises in a spatial economy // International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE) –2019. v. 7. No. 6. p. 719–724.
10. Shaitura S.V., Minitaeva A.M., Feoktistova V.M., Ordov K.V. Blockchains in spatial data security – In: CEUR Workshop Proceedings. Selected Papers of the X Anniversary International Scientific and Technical Conference on Secure Information Technologies (BIT 2019). – 2019. – p. 70–74.
11. Shaitura S.V., Olenev L.A., Nedelkin A.A., Minitaeva A.M., Ordov K.V., Feoktistova V.M. Blockchain in technogenic safety and risk management // International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering. 2021. T. 11. No. 12. P. 72–78.
12. Shaitura S.V. Conceptual foundations of sustainable development of Russian industry at the present stage / In the book: Enterprise Resource Management Kozhaev Yu.P., Shaitura S.V. – Institute of Humanities, Economics and Information Technologies. – Burgas, – 2016. – p. 4–15.
13. Shaitura S.V. Sustainable development and mechanisms of structureless management // Slavic Forum. – 2014 – No. 1 (5). – With. 369–374.
14. Shaitura S.V., Safronov O.M. Reproductive approach and spatial analysis as the basis for developing a strategy for sustainable development of the region // Slavic Forum. – 2016. – No. 1 (11). – With. 177–182.
15. Shaitura S.V., Shaitura N.S., Ordov K.V. Directions for sustainable development of agricultural business // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. 2022. No. 6. P. 239–249.
16. Shamara G.M. Corporate social responsibility: domestic and foreign experience // Slavic Forum. – 2015. – No. 1 (7). – With. 324–331.
17. Belyaev S.A., Bushina N.S., Bystritskaya A.Yu., Vlasova O.V., Golovin A.A., Golovin A.A., Zhilin V.V., Zyukin D.A., Koltysheva E.V., Konoplya A.A., Nadzhafova M.N., Ovod A.I., Ovchinnikova O.A., Oleinikova T.A., Perkova E.Yu., Pozhidaeva N.A., Pyzhova E. V., Reprintseva E.V., Sergeeva N.M., Svyatova O.V. and others. Methods of statistics and the possibilities of their application in socio-economic research. – Kursk, 2021., 168 p.
18. Belyaev S.A., Bushina N.S., Vlasova O.V., Golovin A.A., Golovin A.A., Zhilin V.V., Zyukin D.A., Konoplya A.A., Nadzhafova M.N., Ovod A.I., Oleynikova T.A., Perkova E.Yu., Petrusheva O.V., Pozhidaeva N.A., Pronskaya O.N., Reprintseva E.V., Svyatova O.V., Sergeeva N.M., Solovyova O.I., Solovyova T.N. and others. Practical aspects of using the regression method in the study of socio-economic processes. – Kursk, 2021., 166 p.
19. Oborin M.S. Problems and prospects for import substitution of food products in the Russian Federation // Bulletin of the Mari State University. Series "Agricultural Sciences. Economic Sciences". 2020. No. 3 (23). C.371–380
20. Shaitura N.S., Ostankova N.V., Rodina E.A., Belyu L.P., Zelenova G. Ya. Food security of Russia and economic mechanisms for its provision // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. 2022. No. 7. pp. 209–216.

Роль внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности бизнеса

Примжарова Лиза,
аудитор, Deloitte
E-mail: lizaprimzhar@gmail.com

В исследовании рассматривается роль внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности бизнеса. На основе комплексного обзора литературы и анализа эмпирических исследований изучаются теоретические основы внутреннего контроля, концепция финансовой прозрачности и их взаимосвязь. Полученные результаты свидетельствуют о наличии сильной положительной корреляции между эффективностью внутреннего контроля и уровнем финансовой прозрачности. Ключевые аспекты внутреннего контроля, включая точность финансовой отчетности, управление рисками и соблюдение нормативных требований, демонстрируют значительный потенциал для повышения прозрачности. Исследование выявляет ограничения в существующих моделях, такие как проблемы эндогенности и недостаточный учет динамических взаимосвязей. Интеграция современных технологий, включая непрерывный аудит и блокчейн, становится важнейшим фактором трансформации механизмов внутреннего контроля. Данное исследование вносит вклад в эту область, предлагая интегрированную динамическую модель внутреннего контроля и финансовой прозрачности, подчеркивая необходимость дальнейшего изучения долгосрочных эффектов и влияния организационной культуры.

Ключевые слова: внутренний контроль, финансовая прозрачность, управление рисками, корпоративное управление, комплаенс, финансовая отчетность, теория заинтересованных сторон, непрерывный аудит, регуляторные технологии, организационная культура.

Введение

В условиях растущей глобализации экономики и усиления конкуренции на мировых рынках, вопрос финансовой прозрачности бизнеса приобретает первостепенное значение. Внутренний контроль, как ключевой инструмент обеспечения достоверности финансовой информации и эффективности управления, становится объектом пристального внимания как со стороны академического сообщества, так и практиков бизнеса. Актуальность исследования роли внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности обусловлена рядом факторов:

1. Усложнение бизнес-процессов и финансовых операций в эпоху цифровизации требует более совершенных механизмов контроля и мониторинга.

2. Ужесточение нормативно-правовых требований к финансовой отчетности и корпоративному управлению на глобальном уровне (например, Sarbanes-Oxley Act в США, директивы ЕС о прозрачности) повышает значимость эффективных систем внутреннего контроля.

3. Растущие ожидания стейкхолдеров в отношении прозрачности и подотчетности бизнеса стимулируют компании к совершенствованию практик раскрытия информации.

Поэтому целью данной статьи является комплексный анализ роли внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности бизнеса и разработка теоретико-методологических основ для повышения эффективности данного процесса. Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

1. Провести анализ существующих концепций и моделей внутреннего контроля в контексте обеспечения финансовой прозрачности.

2. Исследовать механизмы влияния внутреннего контроля на различные аспекты финансовой прозрачности бизнеса.

3. Выявить ключевые факторы, ограничивающие эффективность внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности.

4. Разработать рекомендации по совершенствованию систем внутреннего контроля для повышения уровня финансовой прозрачности бизнеса.

Проблематика внутреннего контроля и финансовой прозрачности широко освещена в научной литературе, однако их взаимосвязь требует дальнейшего изучения. Теоретические основы внутреннего контроля были заложены в работах Р.Н. Энтона и В. Говиндараджана [1], которые рассматривали его как неотъемлемую часть системы управления организацией. Развитие концепции внутреннего

контроля нашло отражение в модели COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) [2], ставшей международным стандартом в данной области.

Исследования финансовой прозрачности, проведенные Р.Ф. Бушманом и А. Дж. Смитом [3], подчеркивают ее значимость для снижения информационной асимметрии и улучшения корпоративного управления. Эмпирические работы М. Ланг и Р. Лундхольма [4] демонстрируют положительную связь между уровнем раскрытия информации и рыночной стоимостью компаний.

Взаимосвязь внутреннего контроля и финансовой прозрачности исследовалась в работах Дж. Донохью и П. Уайман [5], которые выявили положительное влияние эффективных систем внутреннего контроля на качество финансовой отчетности. Однако, как отмечают К. Ли и С. Парк [6], существует ряд ограничений в эффективности внутреннего контроля, связанных с человеческим фактором и организационной культурой.

Несмотря на значительный объем исследований, остаются недостаточно изученными вопросы адаптации систем внутреннего контроля к современным технологическим вызовам и их интеграции с ESG-факторами в контексте обеспечения финансовой прозрачности, что обуславливает необходимость дальнейшего изучения данной проблематики.

Информационную базу статьи составляют научные публикации в ведущих международных журналах, отчеты международных организаций (ОЭСР, Всемирный банк), нормативно-правовые акты в области корпоративного управления и финансо-

вой отчетности, а также данные финансовой отчетности и корпоративного управления публичных компаний.

Данное исследование призвано внести вклад в развитие теоретических основ внутреннего контроля и предложить практические рекомендации по повышению финансовой прозрачности бизнеса в современных условиях.

Теоретические основы внутреннего контроля

Внутренний контроль представляет собой комплексный процесс, реализуемый советом директоров, менеджментом и другими сотрудниками организации, направленный на обеспечение разумной уверенности в достижении целей в области операционной эффективности, достоверности финансовой отчетности и соблюдения применимых законов и нормативных актов.

Сущность внутреннего контроля заключается в его интегрированной природе, пронизывающей все уровни организационной структуры и бизнес-процессы. В контексте финансовой прозрачности особую значимость приобретают следующие аспекты внутреннего контроля:

- 1. Превентивная функция: предотвращение ошибок и злоупотреблений в финансовой сфере.
- 2. Детективная функция: выявление отклонений и несоответствий в финансовой информации.
- 3. Корректирующая функция: устранение выявленных недостатков и совершенствование процессов финансового управления.

Для визуализации многогранной природы внутреннего контроля предлагается следующая схема (рис. 1).



Рис. 1. Интегрированная модель внутреннего контроля в контексте финансовой прозрачности

Концепция внутреннего контроля прошла значительный путь эволюции, отражая изменения в бизнес-среде и подходах к корпоративному управлению. Рассмотрим ключевые этапы:

- 1. Традиционный подход (1940–1970 гг.): фокус на проверке соответствия и выявлении ошибок в финансовой документации.
- 2. Системно-ориентированный подход (1970–1990 гг.): акцент на оценке эффективности систем контроля и управления рисками.
- 3. Риск-ориентированный подход (1990–2000 гг.): интеграция внутреннего контроля с процессами управления рисками.
- 4. Интегрированный подход (2000–настоящее время): внутренний контроль как неотъемлемая

часть корпоративного управления и стратегического менеджмента.

Анализ эволюции концепции внутреннего контроля позволяет выявить тенденцию к усилению его роли в обеспечении финансовой прозрачности. Если на ранних этапах внутренний контроль рассматривался преимущественно как инструмент выявления ошибок, то современный подход предполагает его активное участие в формировании прозрачной информационной среды организации.

Согласно модели COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), ставшей де-факто международным стандартом, система внутреннего контроля включает пять взаимосвязанных компонентов:

1. Контрольная среда: определяет общий тон организации, влияя на сознательность персонала в отношении контроля.

2. Оценка рисков: идентификация и анализ рисков, препятствующих достижению целей организации.

3. Контрольные процедуры: политики и процедуры, обеспечивающие выполнение директив менеджмента.

4. Информация и коммуникация: системы, обеспечивающие идентификацию, сбор и обмен информацией в форме и в сроки, позволяющие персоналу выполнять свои обязанности.

5. Мониторинг: процесс оценки качества функционирования системы внутреннего контроля во времени.

Для наглядного представления взаимосвязи компонентов внутреннего контроля предлагается следующая диаграмма (рис. 2).



Рис. 2. Взаимосвязь компонентов системы внутреннего контроля в контексте обеспечения финансовой прозрачности

Критический анализ компонентов системы внутреннего контроля позволяет выявить их неравнозначное влияние на обеспечение финансовой прозрачности. В частности, контрольная среда и информационно-коммуникационные компоненты играют ключевую роль в формировании культуры прозрачности, в то время как оценка рисков и контрольные процедуры непосредственно влияют на качество и достоверность раскрываемой финансовой информации.

Важно отметить, что эффективность системы внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности зависит не только от наличия всех компонентов, но и от их гармоничного взаимодействия. Эмпирические исследования (например, работы Дж. Донохью и П. Уайман [5]) показывают, что дисбаланс в развитии отдельных компонентов может привести к снижению общей эффективности системы внутреннего контроля.

В контексте современных вызовов, связанных с цифровизацией и глобализацией бизнеса, особую актуальность приобретает адаптация компо-

нентов внутреннего контроля к новым технологическим реалиям. Интеграция технологий искусственного интеллекта и блокчейна в систему внутреннего контроля открывает новые возможности для повышения финансовой прозрачности, но одновременно создает дополнительные риски, требующие тщательного анализа и управления.

Финансовая прозрачность: концептуальный анализ

Финансовая прозрачность представляет собой многогранное понятие, характеризующее степень полноты, достоверности и доступности финансовой информации о деятельности организации для всех заинтересованных сторон. В академической литературе существуют различные подходы к определению данного термина, что обусловлено комплексностью и междисциплинарностью данного феномена.

Согласно определению, предложенному Р. Бушманом и А. Смитом [3], финансовая прозрачность — это «широкодоступность релевантной, надежной информации о периодической деятельности, финансовом положении, инвестиционных возможностях, управлении, стоимости и рисках публичных компаний». Данное определение акцентирует внимание на многоаспектности финансовой прозрачности, выходящей за рамки простого раскрытия финансовой отчетности.

Для более глубокого понимания концепции финансовой прозрачности предлагается рассмотреть ее ключевые характеристики:

1. Полнота информации: охват всех существенных аспектов финансовой деятельности организации.

2. Достоверность: отсутствие искажений и манипуляций в предоставляемых данных.

3. Своевременность: оперативное раскрытие информации.

4. Доступность: обеспечение равного доступа к информации для всех заинтересованных сторон.

5. Сопоставимость: возможность сравнения финансовых показателей во времени и между различными организациями.

Таким образом финансовая прозрачность играет ключевую роль в обеспечении эффективного функционирования рыночных механизмов и принятии обоснованных решений различными группами стейкхолдеров. Рассмотрим значение финансовой прозрачности для основных групп заинтересованных сторон:

1. Инвесторы и акционеры:

- Снижение информационной асимметрии
- Улучшение оценки инвестиционных рисков и возможностей
- Повышение уверенности в управлении компанией

2. Кредиторы и финансовые институты:

- Более точная оценка кредитоспособности заемщика
- Снижение кредитных рисков
- Оптимизация условий финансирования

- 3. Регуляторные органы:
 - Повышение эффективности надзора за финансовыми рынками
 - Своевременное выявление системных рисков
 - Совершенствование нормативно-правовой базы
- 4. Сотрудники компании:
 - Понимание финансового положения работодателя
 - Оценка перспектив карьерного роста и стабильности рабочего места
 - Повышение мотивации и лояльности
- 5. Клиенты и поставщики:
 - Оценка надежности бизнес-партнера

- Повышение доверия к компании
 - Формирование долгосрочных отношений
- Эмпирические исследования демонстрируют положительную корреляцию между уровнем финансовой прозрачности и рыночной стоимостью компаний. Так, исследование М. Ланг и Р. Лундхольма [4] показало, что компании с более высоким уровнем раскрытия информации имеют более низкую стоимость капитала и более высокую ликвидность акций.

Уровень финансовой прозрачности организации определяется комплексом взаимосвязанных факторов, которые можно разделить на внешние и внутренние (рис. 4).

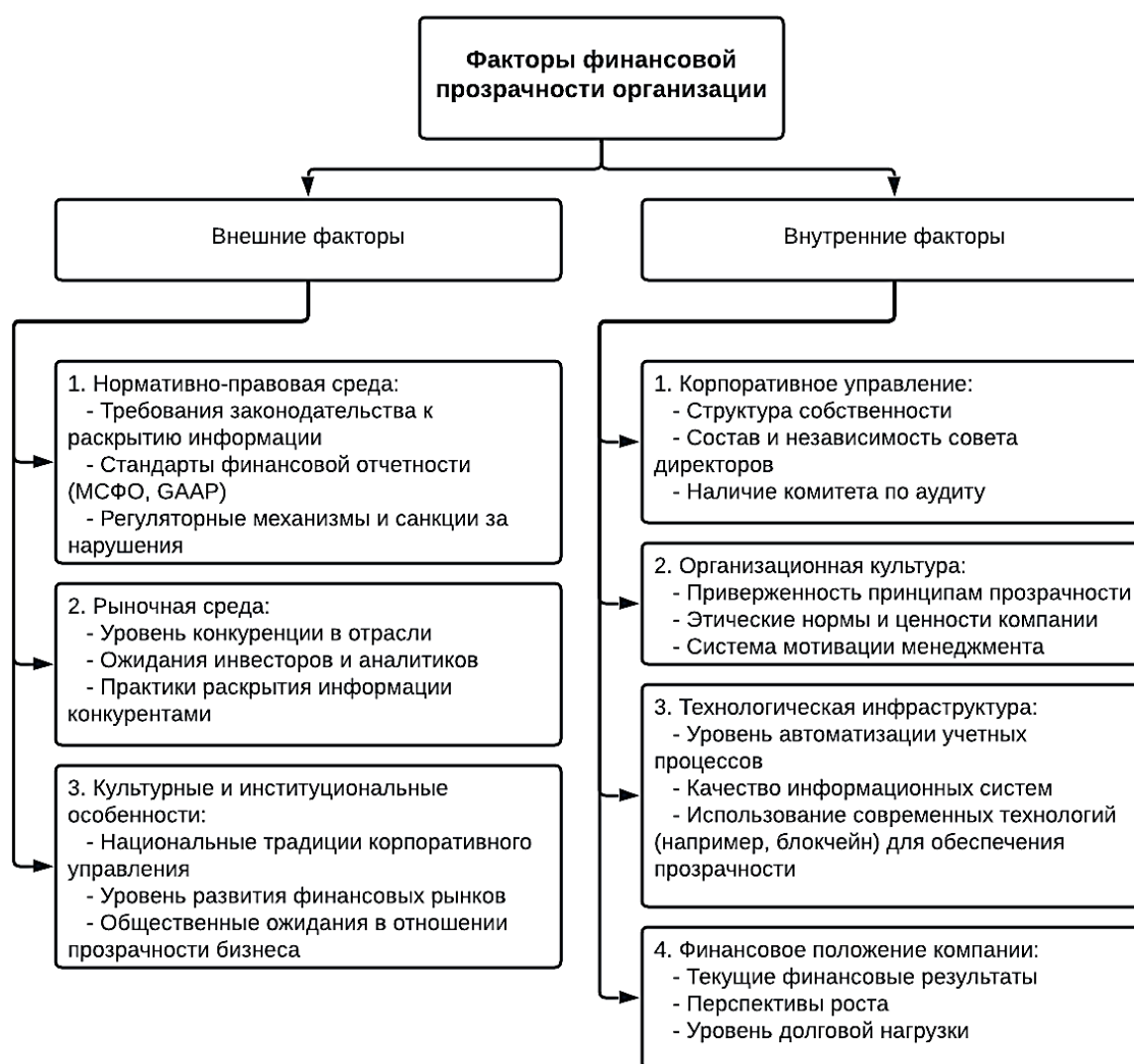


Рис. 4. Факторы финансовой прозрачности организации

Важно отметить, что влияние различных факторов на финансовую прозрачность может быть неоднозначным и зависеть от конкретного контекста. Например, исследование К. Леуза и П. Высоцки [7] показало, что в странах с менее развитой институциональной средой компании могут быть менее склонны к добровольному раскрытию информации,

опасаясь негативных последствий со стороны конкурентов или государственных органов.

В контексте глобализации и цифровизации экономики особую актуальность приобретают вопросы адаптации практик финансовой прозрачности к новым технологическим реалиям. Использование технологий больших данных, искусственного ин-

теллекта и блокчейна открывает новые возможности для повышения прозрачности, но одновременно создает новые вызовы, связанные с обеспечением безопасности данных и соблюдением этических норм.

Таким образом, концептуальный анализ финансовой прозрачности демонстрирует сложность и многоаспектность данного феномена, его ключевую роль в современной экономике и зависимость от широкого спектра факторов. Понимание этих аспектов создает основу для дальнейшего исследования взаимосвязи финансовой прозрачности и систем внутреннего контроля в организациях.

Взаимосвязь внутреннего контроля и финансовой прозрачности

Внутренний контроль и финансовая прозрачность находятся в сложной диалектической взаимосвязи, где эффективность систем внутреннего контроля во многом определяет уровень финансовой прозрачности организации. Рассмотрим ключевые механизмы этого влияния:

1. Обеспечение достоверности финансовой информации:

- Предотвращение и выявление ошибок в учете и отчетности
- Минимизация рисков фальсификации финансовых данных
- Контроль за соблюдением учетной политики и стандартов отчетности

2. Управление рисками раскрытия информации:

- Идентификация и оценка рисков, связанных с раскрытием информации
- Разработка и внедрение контрольных процедур для минимизации этих рисков
- Мониторинг изменений в нормативных требованиях к раскрытию информации

3. Формирование информационной инфраструктуры:

- Создание эффективных систем сбора и обработки финансовой информации
- Обеспечение своевременности и полноты предоставления данных
- Интеграция различных информационных систем для комплексного анализа

4. Поддержание культуры прозрачности:

- Формирование этических стандартов и корпоративных ценностей
- Обучение персонала принципам прозрачности и ответственного раскрытия информации
- Создание системы мотивации, поощряющей прозрачность

5. Обеспечение соответствия нормативным требованиям:

- Контроль за соблюдением законодательства в области раскрытия информации
- Адаптация внутренних процедур к изменениям в нормативной базе
- Взаимодействие с регулируемыми органами и аудиторами

Анализ эмпирических исследований позволяет выявить ряд значимых закономерностей во взаимосвязи внутреннего контроля и финансовой про-

зрачности. Так, например, исследование Дж. Донохью и П. Уайман [5] на основе данных 500 публичных компаний США показало, что компании с более эффективными системами внутреннего контроля демонстрируют более высокий уровень добровольного раскрытия финансовой информации. Коэффициент корреляции между индексом эффективности внутреннего контроля и индексом раскрытия информации составил 0,72 ($p < 0,01$).

Более того, М. Бисли и др. [8] выявили, что компании с более развитыми системами внутреннего контроля имеют меньшую вероятность существенных искажений в финансовой отчетности. Анализ 78 случаев фальсификации отчетности показал, что в 68% случаев причиной были недостатки в системе внутреннего контроля.

Также исследование К. Ли и С. Парк [6] на основе данных южнокорейских компаний продемонстрировало, что эффективность внутреннего контроля положительно влияет на качество прогнозов аналитиков. Точность прогнозов для компаний с высоким уровнем внутреннего контроля была на 15% выше, чем для компаний с низким уровнем.

Однако несмотря на обширную эмпирическую базу, подтверждающую положительное влияние внутреннего контроля на финансовую прозрачность, существующие модели имеют ряд ограничений и требуют критического осмысления:

1. Проблема эндогенности: Большинство исследований не учитывают возможность обратной причинно-следственной связи, когда высокий уровень финансовой прозрачности может стимулировать развитие систем внутреннего контроля.

2. Контекстуальная зависимость: Эффективность влияния внутреннего контроля на финансовую прозрачность может варьироваться в зависимости от институциональной среды, отраслевой специфики и размера компании.

3. Динамический характер взаимосвязи: Большинство моделей рассматривают статическую взаимосвязь, не учитывая динамику изменений во времени и возможные лаги в эффектах.

4. Ограниченность количественных метрик: Существующие модели часто опираются на ограниченный набор количественных показателей, не capturing в полной мере качественные аспекты внутреннего контроля и финансовой прозрачности.

5. Недооценка роли технологий: Многие модели не учитывают влияние современных технологий (например, блокчейн, искусственный интеллект) на взаимосвязь внутреннего контроля и финансовой прозрачности.

Для преодоления этих ограничений предлагается интегрированная динамическая модель взаимосвязи внутреннего контроля и финансовой прозрачности (рис. 5).

Данная модель учитывает:

- Обратную связь между финансовой прозрачностью и внутренним контролем
- Влияние внешних факторов (институциональная среда, технологии)
- Динамику изменений во времени

- Качественные аспекты внутреннего контроля и финансовой прозрачности

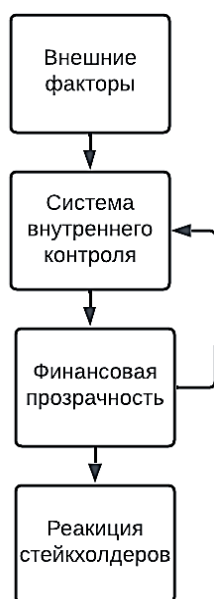


Рис. 5. Интегрированная динамическая модель взаимосвязи внутреннего контроля и финансовой прозрачности

Критический анализ существующих моделей и предложенная интегрированная модель открывают новые направления для исследований в области взаимосвязи внутреннего контроля и финансовой прозрачности. В частности, актуальными становятся вопросы:

- Разработки более совершенных методов измерения эффективности внутреннего контроля и уровня финансовой прозрачности
- Изучения долгосрочных эффектов внедрения систем внутреннего контроля на финансовую прозрачность
- Исследования роли новых технологий в трансформации взаимосвязи внутреннего контроля и финансовой прозрачности.

Таким образом, взаимосвязь внутреннего контроля и финансовой прозрачности представляет собой сложный и многогранный феномен, требующий дальнейшего теоретического осмысления и эмпирической верификации. Понимание этой взаимосвязи имеет критическое значение для разработки эффективных стратегий повышения финансовой прозрачности в современных организациях.

Ключевые аспекты внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности

Внутренний контроль играет критическую роль в обеспечении финансовой прозрачности бизнеса, выступая гарантом достоверности, полноты и своевременности раскрываемой финансовой информации. Анализ ключевых аспектов внутреннего контроля позволяет выявить механизмы, посредством

которых достигается высокий уровень финансовой прозрачности в современных организациях.

Контроль за достоверностью финансовой отчетности является фундаментальным аспектом внутреннего контроля в контексте обеспечения финансовой прозрачности. Этот процесс включает в себя комплекс мероприятий, направленных на верификацию финансовых данных на всех этапах их формирования и представления. Эффективная система внутреннего контроля предполагает наличие многоуровневой структуры проверок, включающей как автоматизированные, так и мануальные процедуры.

Исследование, проведенное Дж. Бедард и Л. Грэхэм [9], показало, что компании с более развитыми системами контроля за достоверностью финансовой отчетности на 37% реже сталкиваются с необходимостью корректировки отчетности после ее публикации. Это свидетельствует о значительном влиянии данного аспекта внутреннего контроля на качество раскрываемой финансовой информации.

Особую роль в обеспечении достоверности финансовой отчетности играет применение современных технологий. Использование систем непрерывного аудита и мониторинга (Continuous Auditing and Monitoring, CAM) позволяет выявлять отклонения и аномалии в финансовых данных в режиме реального времени. Согласно исследованию М. Васархелий и М. Аллес [10], внедрение CAM-систем способствует снижению риска существенных искажений в финансовой отчетности на 42%.

Управление рисками и их раскрытие представляет собой второй ключевой аспект внутреннего контроля в контексте обеспечения финансовой прозрачности. Эффективная система риск-менеджмента не только способствует минимизации потенциальных угроз для бизнеса, но и обеспечивает адекватное информирование стейкхолдеров о существующих рисках.

Интеграция процессов управления рисками в общую систему внутреннего контроля позволяет создать комплексный механизм обеспечения финансовой прозрачности. Исследование К. Линсли и Ф. Шриваз [11] демонстрирует, что компании с высоким уровнем интеграции риск-менеджмента и внутреннего контроля демонстрируют на 28% более высокий уровень раскрытия информации о рисках в годовых отчетах.

Важным аспектом управления рисками в контексте финансовой прозрачности является применение количественных методов оценки рисков. Использование методологии Value at Risk (VaR) и стресс-тестирования позволяет предоставить стейкхолдерам более точную и объективную информацию о потенциальных финансовых угрозах. Согласно исследованию Р. Эльзахаби и О. Хуссаини [12], компании, регулярно проводящие и раскрывающие результаты стресс-тестов, имеют на 18% более высокую оценку финансовой прозрачности со стороны аналитиков.

Обеспечение соответствия нормативно-правовым требованиям (комплаенс) является третьим ключевым аспектом внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности. В условиях постоянно усложняющейся регуляторной среды эффективная система комплаенс-контроля становится критически важным элементом corporate governance.

Исследование Д. Хирша и С. Оксли [13] показывает, что компании с развитой системой комплаенс-контроля на 45% реже сталкиваются с регуляторными санкциями, связанными с нарушением требований к раскрытию информации. Это не только снижает финансовые и репутационные риски, но и повышает доверие стейкхолдеров к раскрываемой финансовой информации.

Особую роль в обеспечении соответствия нормативно-правовым требованиям играет автоматизация процессов комплаенс-контроля. Внедрение систем Regulatory Technology (RegTech) позволяет оперативно отслеживать изменения в законодательстве и адаптировать процессы раскрытия информации к новым требованиям. Согласно данным исследования консалтинговой компании Deloitte [14], организации, использующие RegTech-решения, демонстрируют на 33% более высокий уровень соответствия требованиям к финансовой отчетности.

Интеграция указанных аспектов внутреннего контроля – контроля за достоверностью финансовой отчетности, управления рисками и комплаенс-контроля – создает синергетический эффект, существенно повышающий уровень финансовой прозрачности организации. Исследование Л. Чен и Р. Сандерс [15] демонстрирует, что компании с высоким уровнем интеграции этих трех аспектов внутреннего контроля имеют в среднем на 52% более высокие оценки финансовой прозрачности от независимых рейтинговых агентств.

Важно отметить, что эффективность внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности во многом зависит от организационной культуры и «тона сверху». Исследование М. Пауэр и Ю. Гендрон [16] показывает, что компании, где высшее руководство демонстрирует приверженность принципам прозрачности, имеют на 40% более эффективные системы внутреннего контроля в контексте обеспечения финансовой прозрачности.

Заключение

В рамках проведенного исследования была всесторонне рассмотрена роль внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности бизнеса. Анализ теоретических основ внутреннего контроля, концептуальное осмысление финансовой прозрачности и изучение их взаимосвязи позволяют сделать ряд важных выводов.

Особо следует отметить роль современных технологий в трансформации механизмов внутреннего контроля и повышении финансовой прозрач-

ности. Внедрение систем непрерывного аудита и мониторинга, использование технологий искусственного интеллекта и блокчейна открывают новые возможности для обеспечения достоверности и прозрачности финансовой информации.

Проведенное исследование также выявило ряд направлений для дальнейшего изучения. В частности, актуальными остаются вопросы разработки более совершенных методов оценки эффективности внутреннего контроля и уровня финансовой прозрачности, изучения долгосрочных эффектов внедрения систем внутреннего контроля, а также исследования влияния организационной культуры и «тона сверху» на эффективность внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности.

В заключение следует подчеркнуть, что в условиях растущей сложности бизнес-среды и усиления требований к корпоративной прозрачности, роль внутреннего контроля в обеспечении финансовой прозрачности будет только возрастать. Организации, способные эффективно интегрировать механизмы внутреннего контроля в свои бизнес-процессы и корпоративную культуру, получают значительное конкурентное преимущество в виде повышенного доверия со стороны стейкхолдеров и улучшенного доступа к капиталу.

Литература

1. Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2007). *Management Control Systems*. McGraw-Hill/Irwin.
2. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2013). *Internal Control – Integrated Framework*.
3. Bushman R. M., Smith A.J. Transparency, financial accounting information, and corporate governance // *Financial accounting information, and corporate governance*. Economic Policy Review. – 2003. – Т. 9. – № 1.
4. Lang M. H., Lundholm R.J. Corporate disclosure policy and analyst behavior // *Accounting review*. – 1996. – С. 467–492.
5. Donoghue, J., & Wyman, P. The relationship between internal control effectiveness and financial transparency: An empirical study // *Journal of Accounting Research*. – 2018. – Т. 56. – № 2. – С. 555–580.
6. Lee, K., & Park, S. The impact of internal control on analyst forecast accuracy: Evidence from South Korea // *Journal of Business Finance & Accounting*. – 2019. – Т. 46. – № 3–4. – С. 390–419.
7. Leuz C., Wysocki P.D. The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research // *Journal of accounting research*. – 2016. – Т. 54. – № 2. – С. 525–622.
8. Beasley M. S. et al. The audit committee oversight process // *Contemporary Accounting Research*. – 2009. – Т. 26. – № 1. – С. 65–122.

9. Bedard J. C., Graham L. Detection and severity classifications of Sarbanes-Oxley Section 404 internal control deficiencies //The Accounting Review. – 2011. – Т. 86. – № . 3. – С. 825–855.
10. Alles M., Kogan A., Vasarhelyi M.A. Big data in accounting: An overview //Journal of Emerging Technologies in Accounting. – 2018. – Т. 15. – № . 1. – С. 321–331.
11. Linsley P. M., Shrives P.J. Examining risk reporting in UK public companies //The Journal of Risk Finance. – 2005. – Т. 6. – № . 4. – С. 292–305.
12. Alkurdi A. et al. The impact of corporate governance on risk disclosure: Jordanian evidence // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – Т. 23. – № . 1. – С. 1–16.
13. Hirsch, D., & Oxley, S. The impact of compliance systems on financial transparency: A cross-country analysis //Journal of International Accounting, Auditing and Taxation. – 2020. – Т. 38. С. 100302.
14. Deloitte. (2021). The future of regulatory technology: Emerging trends in the market.
15. Chen, L., & Sanders, R. Integrating internal control aspects for enhanced financial transparency: An empirical investigation //Contemporary Accounting Research. – 2022. – Т. 39. – № . 2. – С. 1012–1042.
16. Power, M., & Gendron, Y. (2021). Tone at the top and financial transparency: The role of organizational culture. Accounting, Organizations and Society 1012–1042. – 2021. – Т. 92. С. 101226.

THE ROLE OF INTERNAL CONTROL IN ENSURING FINANCIAL TRANSPARENCY OF THE BUSINESS

Primzharova L.
Deloitte

This study examines the role of internal control in ensuring business financial transparency. Employing a comprehensive literature review and analysis of empirical studies, the research investigates the theoretical foundations of internal control, conceptualizes financial transparency, and explores their interrelationship. The findings reveal a strong positive correlation between internal control effectiveness and financial transparency levels. Key aspects of internal control, including financial reporting accuracy, risk management, and regulatory compliance, demonstrate significant potential for enhancing transparency. The study identifies limitations in existing models, such as endogeneity issues and insufficient consideration of dynamic relationships. The integration of modern technologies, including continuous auditing and blockchain, emerges as a critical factor in transforming internal control mechanisms. This research contributes to the field by proposing an integrated dynamic model of internal control and financial transparency, emphasizing the need

for further investigation into long-term effects and organizational culture impacts.

Keywords: internal control, financial transparency, risk management, corporate governance, compliance, financial reporting, stakeholder theory, continuous auditing, regulatory technology, organizational culture.

References

1. Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2007). Management Control Systems. McGraw-Hill/Irwin.
2. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2013). Internal Control – Integrated Framework.
3. Bushman R. M., Smith A.J. Transparency, financial accounting information, and corporate governance //Financial accounting information, and corporate governance. Economic Policy Review. – 2003. – Т. 9. – № . 1.
4. Lang M. H., Lundholm R.J. Corporate disclosure policy and analyst behavior //Accounting review. – 1996. – С. 467–492.
5. Donoghue, J., & Wyman, P. The relationship between internal control effectiveness and financial transparency: An empirical study //Journal of Accounting Research. – 2018. – Т. 56. – № . 2. – С. 555–580.
6. Lee, K., & Park, S. The impact of internal control on analyst forecast accuracy: Evidence from South Korea //Journal of Business Finance & Accounting. – 2019. – Т. 46. – № . 3–4. – С. 390–419.
7. Leuz C., Wysocki P.D. The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research //Journal of accounting research. – 2016. – Т. 54. – № . 2. – С. 525–622.
8. Beasley M. S. et al. The audit committee oversight process // Contemporary Accounting Research. – 2009. – Т. 26. – № . 1. – С. 65–122.
9. Bedard J. C., Graham L. Detection and severity classifications of Sarbanes-Oxley Section 404 internal control deficiencies // The Accounting Review. – 2011. – Т. 86. – № . 3. – С. 825–855.
10. Alles M., Kogan A., Vasarhelyi M.A. Big data in accounting: An overview //Journal of Emerging Technologies in Accounting. – 2018. – Т. 15. – № . 1. – С. 321–331.
11. Linsley P. M., Shrives P.J. Examining risk reporting in UK public companies //The Journal of Risk Finance. – 2005. – Т. 6. – № . 4. – С. 292–305.
12. Alkurdi A. et al. The impact of corporate governance on risk disclosure: Jordanian evidence //Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – Т. 23. – № . 1. – С. 1–16.
13. Hirsch, D., & Oxley, S. The impact of compliance systems on financial transparency: A cross-country analysis //Journal of International Accounting, Auditing and Taxation. – 2020. – Т. 38. С. 100302.
14. Deloitte. (2021). The future of regulatory technology: Emerging trends in the market.
15. 15. Chen, L., & Sanders, R. Integrating internal control aspects for enhanced financial transparency: An empirical investigation //Contemporary Accounting Research. – 2022. – Т. 39. – № . 2. – С. 1012–1042.
16. Power, M., & Gendron, Y. (2021). Tone at the top and financial transparency: The role of organizational culture. Accounting, Organizations and Society 1012–1042. – 2021. – Т. 92. С. 101226.

Анализ рынка банковских карт в России и пути совершенствования организации работы банков в карточном сегменте

Рыкова Ирина Анатольевна,

к.э.н., доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Орловский филиал
E-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Уварова Елена Евгеньевна,

к.э.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Среднерусский институт управления – филиал
E-mail: ulena151078@yandex.ru

Рынок банковских карт в России является быстрорастущим и высокотехнологичным сегментом, где уровень конкуренции весьма высок даже для ведущих крупнейших игроков, не говоря уже о средних и малых банках. В этой связи вопросы совершенствования организации работы коммерческих банков в карточном сегменте не только не теряют своей злободневности, но и актуализируют необходимость постоянного фокуса на количественных и качественных параметрах карточных сервисов. В статье проведен анализ рынка банковских карт в России за период с 2010 по 2023 г., выявлены ведущие тренды и обозначены основные направления повышения результативности банковских операций в карточном бизнесе.

Ключевые слова: банк, банковские карты, рынок платежных карт, эффективность операций с банковскими картами.

Введение

Рынок банковских карт является высокодинамичным и перспективным сегментом банковской деятельности. Во всем мире это одна из наиболее инновационных сфер банковской деятельности, где реализуются самые передовые технологии, движимые высоким спросом со стороны держателей таких инструментов. Россия находится в лидерах этого тренда, всесторонне развивая различные платежные сервисы и расширяя для кредитных организаций возможности насыщать рынок широким спектром инструментов, в том числе банковских карт. В этой связи анализ такого рынка и выявление основных векторов его развития представляется весьма продуктивным инструментом в оценке его дальнейших перспектив.

Результаты исследования и их обсуждение

Для оценки масштабов и динамики рынка банковских карт в России проанализируем ситуацию в этом секторе за последние годы на основе имеющихся данных Банка России. В целом регулятор раскрывает информацию о количестве выпущенных и выданных клиентам расчетных (дебетовых) карт, включая расчетные карты с «овердрафтом», а также кредитных карт, на основе которой можно судить прежде всего, объемах рынка. Как видно на рисунке 1, с 2010 по 2023 г. наблюдается поступательный рост числа выпущенных банковских карт. За последние почти 1,5 десятилетия этот рынок вырос более чем в 3 раза или 326%. При этом в 2023 г. относительно 2022 г. темп роста выпущенных карт составил 118,5%.



Рис. 1. Динамика количества платежных карт, выпущенных в РФ, млн единиц¹

При этом замедления темпов роста эмитированных карт не наблюдается, и даже, наоборот, с пандемийного 2020 г. заметно ускорение позитивной

¹ Статистика национальной платежной системы. – URL: <https://cbr.ru/statistics/nps/psrf/>

динамики. По некоторым оценкам, Россия уже опережает уровень Европы по количеству банковских карт на одного человека, что составляет 2 карты на жителя, поскольку с учетом того, что по данным ЦБ РФ картами пользуется 89% граждан, на одного россиянина приходится более 3 карт.

Такая динамика, безусловно, является позитивной для данного сегмента банковской деятельности, поскольку она характеризует не только увеличение абсолютного числа эмитированных карт, но и тот факт, что новые карты приобретаются теми держателями, у которых уже были ранее карты других кредитных организаций с целью получения дополнительного пользовательского опыта и тестирования возможностей конкурентов среди поставщиков подобных продуктов.

Что касается структуры выпущенных карт, то абсолютный приоритет принадлежит так называемым расчетным картам, которые более привычны как дебетовые карты. На их долю в 2023 г. пришлось 87,8%. В то же время динамика роста кредитных карт в последние годы более внушительна. Так, если рост общего числа выпущенных в России платежных карт с 2010 года составил 326%, то количество выпущенных кредитных карт выросло более чем в 5 раз (542,9%), в то время как расчетные карты увеличились немногим более чем в 3 раза (308,9%).

Ситуацию с выпущенными картами в нашей стране следует оценивать с разных сторон и учитывать внешние факторы воздействия, в том числе ограничения, связанные с западными санкциями. На фоне возможных рисков многие российские пользователи заказывали для себя карты платежной системы «Мир», однако это не означает активное пользование ими. Специалисты отмечают такое явление, как «нулевое движение» по картам, которое является следствием неудовлетворенности предлагаемыми сервисами, кешбэком, комиссиями и лимитами за переводы и снятие наличных.

Важнейшим индикатором качества рынка банковских карт является наличие необходимой инфраструктуры, т.е. оборудования, с помощью которого можно осуществлять операции выдачи (приема) наличных денежных средств и платежи за товары (работы, услуги).

Данные о таких устройствах представлены в таблице 1, где можно отметить внушительные темпы роста специального банковского оборудования на территории нашей страны с 2010 г. вплоть до 2014 г. (в среднем около 25% ежегодно). К такому оборудованию относятся банкоматы, терминалы безналичной оплаты, импринтеры, позволяющие держателям карт осуществлять операции с ними самостоятельно. Однако уже с 2015 г. наблюдается замедление роста, наиболее очевидное в последние 3 года.

Таблица 1. Сведения об устройствах, расположенных на территории России и предназначенных для осуществления операций с использованием и без использования платежных карт¹

Год	Количество устройств по приему платежных карт		банкоматов		электронных терминалов		из них установленных в организациях торговли и услуг	
	тыс. единиц	темп роста, %	тыс. единиц	темп роста, %	тыс. единиц	темп роста, %	тыс. единиц	темп роста, %
2010	681,5		538,0		434,5		109,9	
2011	837,2	122,8	662,4	123,1	528,5	121,6	141,9	129,14
2012	1 047,4	125,1	848,6	128,1	695,0	131,5	171,9	121,15
2013	1 328,8	126,9	1 125,3	132,6	953,7	137,2	188,8	109,82
2014	1 701,1	128,0	1 468,8	130,5	1 280,2	134,2	222,8	117,99
2015	1 877,8	110,4	1 661,6	113,1	1 481,5	115,7	206,9	92,88
2016	2 176,3	115,9	1 957,4	117,8	1 761,3	118,9	201,5	97,37
2017	2 585,7	118,8	2 372,7	121,2	2 189,1	124,3	195,2	96,91
2018	3 020,5	116,8	2 812,2	118,5	2 588,8	118,3	191,1	97,87
2019	3 397,2	112,5	3 200,2	113,8	2 913,0	112,5	195,6	102,35
2020	4 101,0	120,7	3 905,9	122,1	3 598,7	123,5	194,0	99,22
2021	4 111,9	100,3	3 926,9	100,5	3 546,9	98,6	184,2	94,93
2022	4 420,7	107,5	4 247,2	108,2	3 809,5	107,4	173,5	94,17
2023	4 809,0	108,8	4 665,0	109,8	4 051,7	106,4	143,9	82,98

Такая тенденция вполне закономерна поскольку, во-первых, рынок уже практически полностью насыщен необходимыми устройствами, а во-вторых, в стране активно развиваются всевозможные онлайн переводы, в том числе посредством системы быстрых платежей, QR кодов и различных пла-

тежных сервисов на базе мобильных банковских приложений, а значит, потребность в банкоматах и электронных терминалах постепенно снижается.

Вместе с тем общее количество подобного оборудования по данным 2023 г. достигло более 13 тыс. единиц, и рост с 2010 г. составил более чем в 8 раз. При этом темпы роста количества

¹ Рассчитано авторами на основе данных Банка России

устройств для приема и использования платежных карт в России за последние 2 года не снижались, за исключением оборудования, находящегося в организациях торговли и услуг.

Еще одной характеристикой зрелости рынка платежных карт является количество кредитных организаций, осуществляющих их эмиссию и/или эквайринг, поскольку такие услуги обеспечивают доступность всех карточных сервисов и расчеты с организациями торговли (услуг) по операциям с использованием платежных карт и (или) выдачу наличных денег. На рисунке 2 можно увидеть поступательное снижение числа банков-эмитентов и эквайеров в России с 2010 г. К концу 2023 г. их количество упало почти в 3 раза. Однако такая ситуация напрямую связана со снижением общего числа кредитных организаций в России и не может свидетельствовать о том, что предложение таких сервисов снизилось. Наоборот, как показал проведенный выше анализ числа выпущенных карт в нашей стране, данный сегмент постоянно растет.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что тенденция снижения числа кредитных организаций-

эмитентов и эквайеров в России за последние 2 года замедлилась и в 2023 г. даже приостановилась.

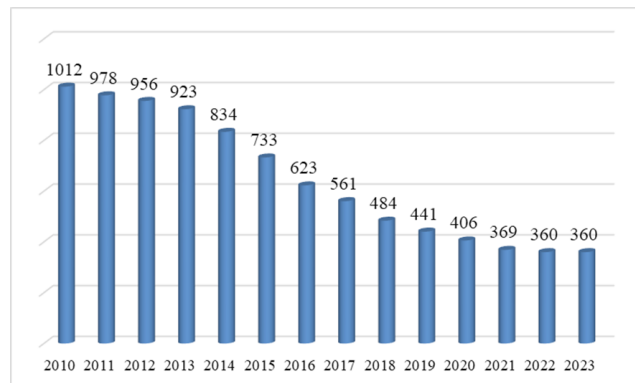


Рис. 2. Количество кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт¹

По видам клиентов – держателей платежных карт сгруппируем данные Банка России в таблице 2, где наглядно представлена структура выпущенных карт за явным преимуществом владельцев – физических лиц.

Таблица 2. Структура расчетных и кредитных карт, выпущенных российскими кредитными организациями²

Количество кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт								
Год	Всего		из них осуществляющие:					
	ед.	темп роста, %	эмиссию и/или эквайринг		эмиссию		эквайринг	
			ед.	темп роста, %	ед.	темп роста, %	ед.	темп роста, %
2010	1012		688		673		616	
2011	978	96,64	679	98,69	668	99,26	602	97,73
2012	956	97,75	659	97,05	653	97,75	601	99,83
2013	923	96,55	641	97,27	633	96,94	590	98,17
2014	834	90,36	597	93,14	588	92,89	543	92,03
2015	733	87,89	530	88,78	522	88,78	488	89,87
2016	623	84,99	439	82,83	434	83,14	402	82,38
2017	561	90,05	395	89,98	391	90,09	354	88,06
2018	484	86,27	342	86,58	335	85,68	310	87,57
2019	441	91,12	305	89,18	297	88,66	273	88,06
2020	406	92,06	281	92,13	274	92,26	251	91,94
2021	369	90,89	250	88,97	246	89,78	220	87,65
2022	360	97,56	240	96,00	235	95,53	215	97,73
2023	360	100,00	236	98,33	229	97,45	214	99,53

Такая картина абсолютно закономерна, поскольку именно граждане являются основными пользователями карточных продуктов. Однако в то же время заметен тренд на увеличение доли выпущенных карт для юридических лиц. Речь идет о так называемых бизнес-картах или корпоративных картах для ИП, а также для среднего и крупного бизнеса, позволяющих производить оплату напрямую с расчетного счета с отражением плате-

жей в истории операций. В последние годы такие инструменты приобретают все большую популярность за счет очевидных преимуществ:

- 1) не нужно заблаговременно переводить средства с основного расчетного счета на счет карты;
- 2) деньги на карте, привязанной к счету, доступны в любое время. Операции по карте производятся мгновенно и не зависят от режима банковского дня;
- 3) бухгалтерии удобно контролировать траты сотрудников по основному счету.

¹ Статистика национальной платежной системы. – URL: <https://cbr.ru/statistics/nps/psrf/>

² Рассчитано авторами на основе данных Банка России.

Что касается структуры операций, совершаемых по банковским картам, то их основная масса по клиентам – физическим лицам в 2023 г. приходилась на так называемые прочие операции (47,4%) и оплату товаров и услуг (32,6%). При этом довольно высокой остается доля операций по получению наличных денег – на них приходится почти пятая часть всех совершенных операций.

Юридические лица совершают значительно меньшие объемы операций с расчётными картами, однако среди них также достаточно высока доля операций с наличными деньгами. Так, если в 2023 г. общий объем операций по картам, совершенных юридическими лицами, составил 4729,9 млрд руб., то по получению наличных денег – 1924,1 млрд руб., что составляет более 40%.

В целом анализ структуры и динамики рынка расчетных и кредитных карт в России позволяет сделать вывод о высоких темпах роста этого сегмента банковских продуктов и благоприятных перспективах дальнейшего развития. Однако на фоне усиления конкурентной борьбы для кредитных организаций все более актуализируются вопросы повышения эффективности организации работы банков в карточном сегменте. При этом рост результативности таких операций выходит на первый план не только для небольших кредитных организаций, вынужденных постоянно экономить на затратах, но и для крупных системообразующих банков, поскольку для последних успех или, наоборот, неудачные решения в том или ином сегменте деятельности оказывают мультипликативное влияние на бизнес в целом и репутацию.

В этой связи к вопросу об эффективности операций коммерческих банков с платежными картами следует, на наш взгляд, подходить с точки зрения оценки как экономического, так и имиджевого эффекта.

Безусловно, для обеспечения роста результативности операций коммерческих банков с картами и получения ожидаемого экономического эффекта в кредитной организации должна быть проведена серьезная и масштабная подготовительная работа с выявлением слабых мест и ориентиром на увеличение производительности бизнеса. При этом следует подчеркнуть, что карточный бизнес в России – это высоко конкурентная среда и для поддержания оптимальных показателей в этом сегменте банку необходимо обеспечивать лояльность действующих клиентов и предпринимать усилия по их удержанию, а также вести активную деятельность по привлечению новых владельцев карт.

Поэтому следует определить, по сути, 2 пути совершенствования организации работы коммерческих банков с карточными продуктами:

- 1) сохранение действующей клиентской базы и обеспечение устойчивой приверженности бренду;
- 2) привлечение новых категорий клиентов, освоение новых клиентских ниш и разработка индивидуальных предложений.

Что касается первого направления, то в настоящее время в банковской сфере вопросы сохранения клиентской базы в некотором смысле отошли на второй план на фоне так называемой гонки за новым клиентом. Однако недооценка работы с уже существующими владельцами банковских карт может привести к негативным последствиям и иметь отрицательный кумулятивный эффект, поскольку отказ клиента от использования карты может повлечь за собой и уход из других сервисов. В этой связи банк должен проводить постоянную работу по мониторингу клиентской активности и отслеживать движение по карточным счетам.

Весьма показательным здесь может выступить кейс группы ВТБ, в состав которой в настоящее время активно интегрируется ПАО «ФК Открытие, а значит, задача удержания клиентской базы становится крайне важной. И в этом аспекте представляется целесообразным учесть позитивный клиентский опыт Банка Открытие в сегменте карточных сервисов, поскольку, по оценкам экспертов, этой кредитной организации принадлежат ведущие позиции по многим параметрам в данном сегменте.

В частности, по результатам исследования цифровой зрелости российских банков, проведенного в 2023 г., по одному из ключевых направлений продвижения дебетовых карт, связанному с онлайн-продажами, ПАО «ФК Открытие» показал более высокие результаты, чем ВТБ банк [9].

Неоспоримо, что проработанные, удобные, динамические, адаптивные технологические сервисы повышают лояльность клиентов и позволяют увеличить процент одобрения заявок. Поэтому дальнейшие пути совершенствования организации работы коммерческих банков с пластиковыми картами нам видятся именно в цифровом пространстве. С этой точки зрения важным представляется развитие онлайн-продаж не только с помощью собственных сайтов и мобильных приложений, но и посредством финансовых маркетплейсов.

Сегодня рынок финансовых маркетплейсов в России динамично развивается, качественно трансформируется с учетом потребностей клиентов и поставщиков продуктов и успешно интегрируется в продвижение финансовых услуг самими участниками рынка.

Для клиентов же очевидным преимуществом является не только удобство аккумулирования информации и самостоятельный подбор продукта, но и готовые предложения самих финансовых агрегаторов на основе имеющихся предпочтений потребителей и даже предугадывания таких предпочтений.

В частности, для упомянутого выше банка ВТБ очевидные преимущества взаимодействия с финансовыми маркетплейсами нам видятся в продвижении карточных продуктов Банка Открытие под новым брендом. Так, например, по дебетовым картам OPENCARD, которые сегодня относятся к архивным продуктам, предусматривается кешбэк в индивидуальных категориях на выбор клиента, в том числе 5% на услуги ЖКХ. Как показывает

анализ сервисов финансовых агрегаторов, предлагаемый функционал подбора категорий бонусов по дебетовым картам не включает в себя услуги ЖКХ. Более того, у большинства российских финансовых платформ вообще не предусмотрен детализированный выбор категорий кешбэка. В этой связи интеграция банка с маркетплейсом и проработка условий включения данной опции в функционал программного интерфейса откроет дополнительные возможности увеличения продаж банком ВТБ за счет привлечения новых клиентов.

Заключение

Таким образом, можно систематизировать основные инструменты совершенствования организации работы коммерческих банков с платёжными картами по следующему направлению.

1. Цифровизация бизнеса как в части развития продуктовых предложений и обеспечения их доступности, так и в продвижении собственного бренда и реализации маркетинговой стратегии в виртуальном пространстве.

2. Клиентоориентированность и учет всех запросов текущих клиентов как в повышении качества услуг, так и по отработке возражений с целью максимально полного удовлетворения их потребностей и персонификации банковских сервисов.

3. Завоевание новых рыночных ниш с ориентацией на привлечение новых категорий клиентов, в том числе на молодое поколение, еще не имеющее платежных карт; пожилых людей, использующих карту лишь для получения пенсии и снятия наличных, а также клиентов других банков с использованием методов добросовестной конкуренции и высокотехнологичных сервисов, способных обеспечить более привлекательные условия.

В целом следует говорить о том, что на современном рынке банковских услуг уже невозможно оставаться вне постоянно происходящих изменений и не следовать возникающим трендам. Скорее, наоборот, эти тренды нужно задавать и опережать еще не сформированные запросы клиентов. Что же касается сегмента карточных продуктов, то поскольку он является наиболее динамичным и жестко конкурентным, здесь смогут закрепиться только крупные финансово успешные организации с действительно креативной и проактивной командой, приоритетами которой будут клиент и его постоянно меняющиеся потребности.

Литература

1. Жалдак А.А., Ю Ми.С. Анализ использования банковских карт в РФ и странах СНГ // Тенденции развития науки и образования. 2023. № 96–4. С. 46–53.
2. Жуков Я.В., Лысенко Р.Ю., Протас Н.Г., Тарасова Г.М. Расширение функций и возможностей банковских карт // Бизнес. Образование. Право. 2021. № 2 (55). С. 60–64.

3. Кудинова М.Г., Кашлева Ю.С. Специфика использования банковских карт в современном мире В сборнике: Трансформация социально-экономической модели развития страны: необходимость, возможности, направления. Материалы XV международной научно-практической конференции. Под общей редакцией В.А. Ивановой, П.А. Косёнковой. Барнаул, 2023. С. 107–111.
4. Луковникова Н.С. Развитие рынка банковских карт в новых экономических условиях В сборнике: Новая экономика России: от адаптации к росту. Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием. Москва, 2023. С. 709–717.
5. Мигунова В.А., Муллаянова А.В. Операции коммерческого банка с банковскими картами и их роль в обеспечении комплексного обслуживания клиентов // Матрица научного познания. 2022. № 6–1. С. 135–138.
6. Минакова Е.И., Думнова Н.А. Проблемы развития банковских операций с пластиковыми картами // Форпост науки. 2023. № 2 (64). С. 47–52.
7. Рейтинг цифровой зрелости розничных банков. – URL: https://sdi360.ru/banks_23?utm_source=blog&utm_medium=press_release&utm_campaign=digitalindexbanks (дата обращения: 1.07.2024).
8. Хетагуров Г.В. Экономическая эффективность системы платежных карт с точки зрения банка: особенности оценки // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2021. № 11 (205). С. 69–80.
9. Цифровизация платежей и внедрение инноваций на платежном рынке. Аналитический доклад Банка России. 2024. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/161600/analytical_report_20240605.pdf (дата обращения: 27.06.2024).

ANALYSIS OF THE BANK CARD MARKET IN RUSSIA AND WAYS TO IMPROVE THE ORGANIZATION OF BANKING IN THE CARD SEGMENT

Rykova I.A., Uvarova E.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Oryol branch), Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Central Russian Institute of Management – branch

The bank card market in Russia is a fast-growing and high-tech segment, where the level of competition is very high even for the leading major players, not to mention medium and small banks. In this regard, the issues of improving the organization of the work of commercial banks in the card segment not only do not lose their relevance, but also actualize the need for constant focus on the quantitative and qualitative parameters of card services. The article analyzes the bank card market in Russia for the period from 2010 to 2023, identifies the leading trends and identifies the main areas of improvement.

Keywords: bank, bank cards, payment card market, efficiency of bank card transactions.

References

1. Zhaldak A.A., Yu Mi.C. Analysis of the use of bank cards in the Russian Federation and the CIS countries // Trends in the development of science and education. 2023. № 96–4. pp. 46–53

2. Zhukov Ya.V., Lysenko R.Yu., Protas N.G., Tarasova G.M. Expanding the functions and capabilities of bank cards // Business. Education. Right. 2021. No. 2 (55). pp. 60–64
3. Kudinova M.G., Kashleva Yu.S. Specifics of using bank cards in the modern world In the collection: Transformation of the socio-economic model of the country's development: necessity, opportunities, directions. Materials of the XV international scientific and practical conference. Under the general editorship of V.A. Ivanova, P.A. Kosenkova. Barnaul, 2023. pp. 107–111.
4. Lukovnikova N.S. Development of the bank card market in new economic conditions In the collection: The new economy of Russia: from adaptation to growth. Materials of the All-Russian (national) scientific and practical conference with international participation. Moscow, 2023. pp. 709–717.
5. Migunova V.A., Mullayanova A.V. Operations of a commercial bank with bank cards and their role in providing comprehensive customer service // Matrix of scientific knowledge. 2022. No. 6–1. pp. 135–138.
6. Minakova E.I., Dumnova N.A. Problems of development of banking operations with plastic cards // Outpost of Science. 2023. No. 2 (64). pp. 47–52.
7. Rating of digital maturity of retail banks. – URL: https://sdi360.ru/banks_23?utm_source=blog&utm_medium=press_release&utm_campaign=digitalindebanks (access date: 07.01.2024).
8. Khetagurov G.V. Economic efficiency of the payment card system from the bank's point of view: assessment features // Bulletin of the Samara State Economic University. 2021. No. 11 (205). pp. 69–80.
9. Digitalization of payments and introduction of innovations in the payment market. Analytical report of the Bank of Russia. 2024. – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/161600/analytical_report_20240605.pdf (access date: 06.07.2024).

Зеленый кредит как быстрорастущий финансовый инструмент устойчивого развития

Ниязбекова Шакизада Утеулиевна,

к.э.н., доцент ВАК РФ, доцент Кафедры банковского дела и монетарного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: shakizada.niyazbekova@gmail.com

Статья посвящена вопросам зеленых кредитов и финансов, которые в последние годы быстро развиваются в реальности, где банковский сектор продемонстрировал свою приверженность защите окружающей среды и устойчивому развитию. Этот факт отражен в развитии зеленых кредитов и продвижении цифровых зеленых финансов посредством различных инициатив, сочетающих технологии и устойчивость.

В исследовании отмечено, что зеленые финансы связаны с продвижением финансовых продуктов и услуг, которые учитывают экологические аспекты в решениях о выделении кре-

дитов и в своей практике управления рисками.

Банковский сектор мотивирует использование таких технологий, как Интернет вещей (IoT), большие данные, искусственный интеллект (ИИ) и других, в управлении финансовыми организациями. Эти технологии, помимо того, что обладают потенциалом для расширения финансовой доступности, снижения затрат и повышения эффективности предоставления услуг, также способны снизить воздействие финансовой индустрии на окружающую среду.

Сделаны выводы о ключевых кредитных линиях коммерческими банками в области эффективного и устойчивого экологического управления.

Ключевые слова: зеленые финансы, цифровые зеленые финансы, защита окружающей среды, зеленый кредит, банковское дело.

Введение

В последнее время наблюдается рост зеленых кредитов по данным Ассоциации Мультибанков Доминиканской Республики (далее – АМДР) привела конкретные цифры к эволюции зеленого кредита, предназначенного для компаний в период с 2017 по 2022 г. Это более чем в шесть раз превышает средний рост коммерческих кредитов, который составлял 9,2% в год. Основная сфера финансирования зеленых кредитов: «чистые» или возобновляемые источники энергии, такие как электростанции (39%), фотоэлектрические панели (34%), ветряные мельницы (26%) и другие (1%).

АМДР возглавляет реализацию проектов с большим эффектом, сочетающих устойчивость и технологии.

1. Зеленый протокол составляется Комитетом АМДР по устойчивому развитию при поддержке Группы Всемирного банка, который представляет собой исторический опыт всего банковского сектора Доминиканы, где принимаются лучшие практики и стандарты в области устойчивого развития.

2. Цифровая подпись включает удаленную и цифровую аутентификацию документов и транзакций с помощью электронных подписей. Цифровая подпись направлена на экспоненциальное увеличение доступности финансовых услуг в стране в рамках стратегии, проводимой Центральным Банком.

3. Внедрение цифровых технологий относится к процессу регистрации и проверки клиентов полностью в цифровом виде, который будет способствовать внедрению более устойчивых практик в обществах, например, за счет оптимизации и упрощения процессов, сокращения выбросов углекислого газа, связанных с производством бумаги и транспортировкой документов.

С помощью этих инициатив АМДР готово возглавить внедрение устойчивых практик и передовых цифровых технологий, стремясь стать эталоном в развитии зеленого банковского дела в регионе. Конечная цель – построить более устойчивое и ответственное будущее, в котором технологии и банковское дело будут работать вместе для решения задач содействия устойчивому экономическому развитию Доминиканской Республики.

Обзор литературы

Исследованиями в области развития зеленого кредита занимались ученые и эксперты [1, 2, 3, 7, 9, 10, 12], при этом термин «цифровые зеленые финан-

сы» является относительно новым для банковского сектора АМДР.

Целью исследования является изучение и исследование тенденций зеленого кредитования как быстрорастущего финансового инструмента устойчивого развития.

В связи с поставленной целью была попытка решить следующие задачи.

1. Рассмотреть особенности специального кредита на финансирование экологических инициатив и проектов.
2. Рассмотреть кредитные продукты Доминиканы, Эквадора, Германии, зеленую кредитную линию венесуэльского банка.

Методология

В работе использовались следующие методы: метод дедукции в целях изучения развития зеленого кредита; метод анализа применялся при раскрытии преимущества зеленого кредита, а также в целях рассмотрения теоретических и практических положений; метод систематизации применялся при рассмотрении определении ряда показателей.

Результаты исследования

Особенности специального кредита на финансирование экологических инициатив и проектов

Существует специальный кредит на финансирование экологических инициатив и проектов и известен как зеленый кредит, где его спрос постоянно растет.

Из чего состоит этот тип финансирования и какие преимущества он дает, если надо адаптировать свой образ жизни к более экологичному.

Зеленый кредит – это финансирование, которое предоставляется исключительно на устойчивые проекты и инициативы, такие как: модификация дома, чтобы сделать его социально ответственным, путем интеграции солнечных батарей, которые питают свет и электронику, покупки гибридного или электрического автомобиля, замены обычных бытовых приборов энергосберегающими. В свою очередь, существует *четыре типа зеленого кредита*.

Проектное финансирование. Обычно предоставляется компаниям с социально и экологически ответственными проектами. Чтобы предоставить его, в качестве залога принимаются активы, полученные в результате проекта.

Синдицированный заем. В этом типе кредита участвуют несколько финансовых организаций, но одна из них централизует сумму кредита.

Двусторонний кредит. Процесс получения кредита осуществляется между банком, который его предоставляет, и должником. Хотя для этого требуется залог, именно с помощью этого кредита можете изменить свой дом или приобрести гибридный автомобиль.

Кредитная линия. Предназначена для компаний, она ориентирована не на финансирование экологических проектов, а на социально ответственные

инвестиции для поддержки различных социальных и экологических целей.

Преимущества получения зеленого кредита для электромобилей и гибридов

Процентные ставки по зеленому кредиту обычно ниже, чем по другим видам кредитов. Например, для BBVA¹ годовая фиксированная процентная ставка составляет 12,99% при ставке 5% на новые гибридные или электромобили; при ставке 10% на поддержанные автомобили годовая фиксированная процентная ставка составляет 14,99%. Сроки погашения кредита варьируются от 12 до 60 месяцев. Иногда, чем выше степень устойчивости проекта, для которого будет использоваться зеленый кредит, тем ниже могут быть процентные ставки. Помимо преимуществ зеленого автокредита, также важно изучить нюансы при покупке гибридного или электрического автомобиля, чтобы можно было выбрать автомобиль, который наилучшим образом соответствует потребностям.

Рассмотрим характеристики и преимущества гибридного и электрического автомобиля. Гибридные автомобили оснащены двумя двигателями.

1. Двигатель внутреннего сгорания. Для работы используется бензин или дизельное топливо, он обеспечивает наибольшую скорость движения автомобиля.

2. Электродвигатель. Для подзарядки требуется электроэнергия, и он в основном используется для запуска автомобиля и обеспечения его движения в зонах с низкой скоростью. Цель автомобилей этого типа – наилучшим образом использовать преимущества обоих двигателей и снизить их воздействие на окружающую среду, поскольку они потребляют вдвое меньше бензина, чем обычные автомобили.

3. Электромобиль. Он приводится в действие одним или несколькими двигателями, использующими электрическую энергию, которая хранится в перезаряжаемых батареях, чтобы при необходимости преобразовывать ее в механическую энергию. Эти типы двигателей эффективны и более экологичны, чем двигатели гибридных автомобилей. Однако, если планируете путешествовать на большие расстояния, энергии может не хватить, и необходимо будет проложить маршрут, по которому можно найти точки подзарядки. Одним из больших преимуществ электромобилей является то, что они имеют обратимый процесс, то есть аккумуляторы заряжаются и разряжаются непрерывно.

Экологические и финансовые преимущества покупки гибридного и электрического автомобиля (табл. 1).

Еще один вариант, который существует для покупки автомобиля в кредит, – использовать обычное финансирование. Клиенты используют приложение BBVA, войдя в раздел возможностей и используя симулятор автокредитования BBVA без каких-либо обязательств и указывают оплату ав-

¹ BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) крупнейшая испанская банковская компания. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Banco_Bilbao_Vizcaya_Argentaria

томобиля в соответствии с его характеристиками, такими как: цена, срок, тип автомобиля (новый или не новый).

Таблица 1. Выгоды и преимущества при покупке гибридного и электрического автомобиля

Выгода	Экологический	Финансовый
Гибридные и электромобили создают меньше шумового загрязнения, поскольку не имеют (и не нуждаются) в выхлопной системе.	х	–
Электромобили не требуют особого ухода, потому что в них не так много элементов, которые необходимо заменить, и они изнашиваются меньше, чем обычные автомобили.	–	х
Эти автомобили выделяют меньше парниковых газов.	х	–
В гибридных автомобилях топлива хватает дольше, а в электромобилях оно не требуется, поскольку они работают за счет подзарядки аккумулятора.	х	х
За гибридные и электромобили не взимается плата за проверку или хранение, они имеют скидку 50% на оплату подтверждения и 75% на оформление дорожной карты и номерных знаков.	–	х
Гибридные автомобили оснащены системой рекуперативного торможения, которая повышает их эффективность и снижает износ тормозов, поэтому вы можете быстро тормозить, если едете по дороге.	х	х

Источник: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/credito-auto-para-coches-electricos-o-hibridos.html> (дата обращения: 30.05.2024).

Тип автомобиля, который выберет для поездки, окажет воздействие на окружающую среду. Оказать положительное влияние, воспользовавшись преимуществами зеленого кредита.

Кредитные продукты Эквадора

Банки выделяют больше ресурсов на размещение кредитов, связанных с устойчивым развитием, хотя эти цифры все еще невелики по сравнению с общим портфелем. В 2021 г. портфель кредитов, связанных с устойчивым развитием частных банковских услуг составил 1 901,8 млн долларов США, что почти в четыре раза превышает объем портфеля кредитов, связанных с устойчивым развитием в 2019 г.

По данным эквадорской Ассоциации частных банков (Asobanca)¹, в 2019 г. портфель кредитов, связанных с устойчивым развитием составил 511 млн долларов США.

Социальный и экологический кредит. Под эгидой кредитов, связанных с устойчивым развитием, существуют две группы кредитных продуктов.

¹ Asobanca. – URL: <https://asobanca.org.ec/>

1. Зеленая группа – предназначена для финансирования товаров или инициатив по снижению ущерба окружающей среде.

2. Социальная группа – ориентирована на обслуживание уязвимых групп или групп, которые традиционно имеют меньший доступ к кредитам.

Социальный устойчивый кредит может быть предназначен для мигрантов или беженцев, женщин, ставших жертвами жестокого обращения, и пожилых людей.

Динамика выданных кредитов, связанных с устойчивым развитием эквадорскими банками представлена на рис. 1.

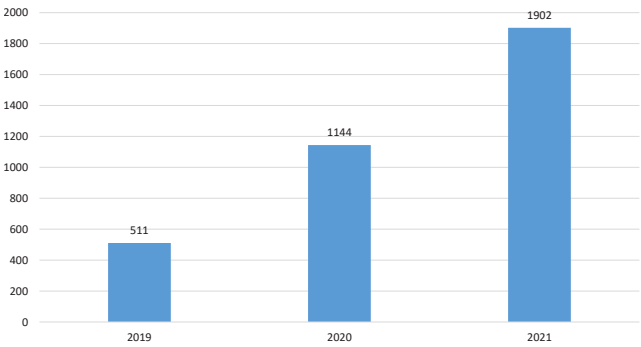


Рис. 1. Динамика выданных кредитов, связанных с устойчивым развитием в Эквадоре за 2019–2021 гг.

Источник: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/financiamiento-sostenible-crece-ecuador/> (дата обращения: 30.05.2024).

Из рисунка 1 видно, что по сравнению с 2019 г. в 2021 г. кредитов выдано в 3,7 раза больше. Это связано с тем, что многие эквадорские банки стали выдавать кредиты, направление на устойчивое развитие.

Отметим, что на Эквадоре микрокредитование сегодня быстро распространяется. Нормативные акты Эквадора классифицируют кредит по 13 типам сегментов. Они разделены на четыре основные группы: микрокредитование, производство, потребление и жилье. Процентная ставка по кредитам, связанных с устойчивым развитием будет зависеть от того, в каком сегменте он находится. По данным Asobanca, 44% портфеля за 2021 г. приходился на сегмент микрокредитования; это 838,6 млн долларов США. Микрокредитование предназначено для малых предприятий, годовой доход которых составляет менее 100 000 долларов США. 37% портфеля составили кредиты производственному сектору, 16,7% – на потребительские товары и 2,2% – на жилье [1–5].

Эквадорский банк стремится предоставлять больше кредита с социальной направленностью, несмотря на то, что это увеличивает операционные расходы и риски². Люди из уязвимых слоев населения сталкиваются с такими проблемами, как неформальная занятость, отсутствие достаточного обеспечения или отсутствие кредитной истории. В банке Pichincha устойчивый кредитный портфель составил 2,5 млрд долларов. 91% средств было

² <https://www.primicias.ec/noticias/economia/financiamiento-sostenible-crece-ecuador/>

направлено на два продукта: кредитование женщин и микрофинансирование.

Социальный кредит – это продукт для покупки основных средств или оборотного капитала женского бизнеса. Это не требует подписи супруга. Asobanca подчеркивает, что банки получили финансирование из-за рубежа для поддержки размещения социальных кредитов.

В рисунке 2 рассмотрим стоимость портфеля зеленых облигаций Barclays PLC с 2019 по 2021 г. (в млрд британских фунтов стерлингов).

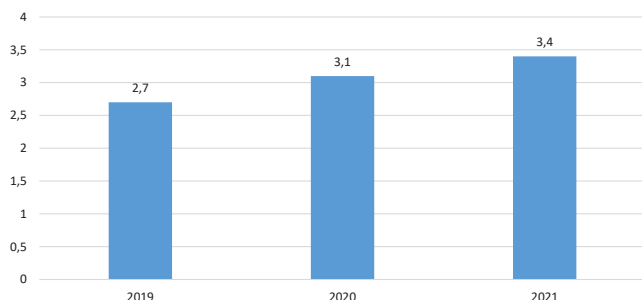


Рис. 2. Стоимость портфеля зеленых облигаций британского Barclays PLC с 2019 по 2021 г. (в млрд британских фунтов стерлингов)

Источник: <https://www.statista.com/statistics/1089768/barclays-plc-green-bond-portfolio/> (дата обращения: 01.04.2024).

Из рисунка 2 видно, что в последние годы инвесторы искали способы создания более экологически и социально ответственного портфеля, способствующего развитию процветающего рынка зеленых облигаций.

За три года стоимость зеленых облигаций в портфеле Barclays PLC неуклонно росла, достигнув 3,4 млрд британских фунтов стерлингов в 2021 г.

По данным Asobanca, банки предоставляют зеленый кредит с 2012 г., но с 2020 г. Комитет по устойчивым финансам Asobanca начал количественную оценку сумм.

В 2021 г. Private Banking предоставлено 312,3 млн долларов в виде зеленых кредитов. Этот вид финансирования вырос на 56,1% по сравнению с 2020 г., когда было размещено 200,2 млн долларов США.

Выданный в августе 2021 г. зеленый кредит имеет финансовые условия, привлекательные для предприятий, которые доказывают улучшение показателей в течение срока деятельности, стимулирование внедрения бизнес-практик, с точки зрения эффективного и устойчивого экологического, социального управления.

Среди больших различий и преимуществ данного вида кредитования, срок платежей, сборов и процентов продлен и более привлекательные условия, кроме того, укрепление устойчивой практики в регионе амазонки.

База Amazon ведет работу по поддержке сайта, социальных сетей, а также с помощью приложения для мобильного телефона и является главной базой поддержки энергетики, которая становится гибкой в вопросе доступа к зеленым кредитам и стремится упростить действия.

Половина размещения зеленого кредита в 2021 г. была направлена в промышленный сектор и агролесомелиорацию, то есть на сумму 159,1 млн долларов США. Зеленое финансирование позволяет использовать экологически чистые продукты для физических лиц, такие как транспортные средства и жилье.

Рассмотрим банки Германии, Эквадора, Венесуэлы, предлагающие кредиты в области устойчивого развития.

Немецкий ProCredit Bank

В 2021 г. ProCredit Bank предоставил 329 зеленых кредитов в рамках линии EcoCredit для физических и юридических лиц на общую сумму 45 млн долларов США. Ресурсы были направлены на жилищное строительство, связанное с устойчивым развитием, на проекты в области энергоэффективности, переработку и обращение с отходами, а также на сертифицированное производство.

Эквадорский Produbanco¹

Produbanco в течение 2021 г. разместил зеленый кредит на сумму 106 млн долларов в рамках 105 операций. Продукт Produbanco Green Lines предназначен в основном для предприятий. Большая часть ресурсов была направлена на устойчивое развитие сельского хозяйства, аквакультуры и обрабатывающей промышленности. Также они предлагают кредиты на гибридные и электромобили, а также на строительство экологичного жилья.

Целью данного финансирования стало направление среднесрочных ресурсов Banco de la Producción S.A. («Продубанко» или «Банк») для финансирования малых и средних предприятий (далее – МСП), а также зеленой кредитной линии для МСП. Пакет финансирования состоит из: основного необеспеченного кредита на сумму до 30 млн долларов США, составленного следующим образом:

- 12 млн долларов США от IDB Invest.
- 13 млн долларов США от IDB.
- 5 млн долларов США, мобилизованных в рамках потенциального софинансирования, которые будут профинансированы IDB Invest в качестве администратора китайского фонда софинансирования для Латинской Америки и Карибского бассейна (далее «Фонд»).

Срок основных займов составляет до пяти лет с годичным льготным периодом; рассматривается потенциальный субординированный заем на сумму до 20 млн долларов США. Субординированный заем состоит из 2 млн долларов США (без обязательств) от IDB Invest и 18 млн долларов США от кредитора категории В. Срок субординированного финансирования составляет до восьми лет. Остальные условия подлежат согласованию с клиентом, как только кредитор категории В официально подтвердит свое участие в этой операции. Проект включает в себя техническую помощь для предоставления инструментов диагностики, обуче-

¹ Официальный сайт IDBINVEST. – URL: <https://www.idbinvest.org/en/projects/produbanco>

ния и продвижения Produbanco с целью улучшения и продвижения его продуктов зеленого кредитования. Техническая помощь окажет прямую и косвенную поддержку клиентам малого и среднего бизнеса Produbanco, чтобы они могли пользоваться этими устойчивыми финансовыми продуктами и тем самым расширить их доступ к экологичному финансированию.

Эквадорский Bank Pichincha

Зеленый кредит Bank Pichincha предназначен для частных лиц и предприятий. В 2021 г. с помощью своей линии Biocredit банк разместил 145 млн долларов США для 9755 клиентов. У этого учреждения есть три зеленых альтернативы: Автомобильный, который позволяет финансировать покупку нового автомобиля или парка экологически чистых транспортных средств. Строительство, которое финансирует устойчивые строительные проекты. Продуктивный, который состоит из финансирования оборотного капитала и основных средств для производственной деятельности, которые включают устойчивые методы.

Венесуэльский банк

Зеленая кредитная линия венесуэльского банка Credimax Credit Verde и предлагает два варианта кредитных линий: финансирование, направленное на закупку оборудования с высокой энергоэффективностью и альтернативного производства электроэнергии, которое позволяет снизить стоимость электроэнергии и способствует охране окружающей среды [1–12].

Заключение

Таким образом, в ходе исследования были сделаны следующие выводы относительно поставленных задач.

Зеленый кредит – это финансирование, которое предоставляется исключительно на устойчивые проекты и инициативы, такие как: модификация дома, чтобы сделать его социально ответственным, путем интеграции солнечных батарей, которые питают свет и электронику, покупки гибридного или электрического автомобиля, замены обычных бытовых приборов энергосберегающими.

Зеленые облигации – это долговые ценные бумаги, поступления от которых направляются на новые или существующие проекты, оказывающие положительное воздействие на окружающую среду или климат.

Существуют две основные группы кредитных продуктов, где «зеленая группа» предназначена для финансирования товаров или инициатив по снижению ущерба окружающей среде; «социальная группа» ориентирована на обслуживание уязвимых групп или групп, которые традиционно имеют меньший доступ к кредитам.

Немецкий банк предоставляет зеленые кредиты в рамках линии EcoCredit для физических и юридических лиц, которые направлены на жилищное

строительство, связанное с устойчивым развитием, на проекты в области энергоэффективности, переработку и обращение с отходами, а также на сертифицированное производство. Показана роль администратора китайского фонда софинансирования для Латинской Америки и Карибского бассейна, которая оказывает техническую помощь и прямую и косвенную поддержку клиентам малого и среднего бизнеса банкам, чтобы они могли пользоваться этими устойчивыми финансовыми продуктами и тем самым расширить их доступ к экологичному финансированию.

Дальнейшие исследования необходимо направить на исследования развития зеленых кредитов в Российской Федерации.

Литература

1. Рубцов Б.Б., Анненская Н.Е. «Зеленые» облигации – особый инструмент в создании дорожной карты» зеленых» финансов (мнение экспертов Финансового университета) // Банковские услуги. – 2019. – № . 11. – С. 2–9.
2. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Рубцов Б.Б. Финансовые и денежно– кредитные инструменты реализации национальных проектов // Экономика. Налоги. Право. – 2020. – Т. 13. – № . 3. – С. 6–16.
3. Рубцов Б.Б., Шайдурова А.А. «Зеленые» облигации – новый класс активов мирового рынка капиталов // Финансы, деньги, инвестиции. – 2019. – № . 3. – С. 9–15.
4. Официальный сайт доминиканского Mercado. – URL: <https://revistamercado.do/economia/republica-dominicana/credito-verde-pleno-crecimiento/> (дата обращения: 05.10.2024).
5. Официальный сайт бразильского Oliberal. – URL: <https://www.oliberal.com/vamosjuntos/credito-verde-banco-da-amazonia-investe-em-economia-e-sustentabilidade-no-norte-do-brasil-1.602354> (дата обращения: 05.10.2024).
6. Официальный сайт ежедневной эквадорской газеты. – URL: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/financiamiento-sostenible-crece-ecuador/> (дата обращения: 05.10.2024).
7. Дин Л., Чжуан Ю. и Цзян С. Зеленый кредит и высококачественное устойчивое развитие банков. Исследование загрязнения окружающей среды 29, 80871–80881 (2022). <https://doi.org/10.1007/s11356-022-21438-w> (дата обращения: 05.10.2024).
8. Официальный сайт Группы BBVA в области устойчивого развития. – URL: <https://www.bbva.com/en/sustainability/green-loans-tool-finance-sustainable-development/> (дата обращения: 05.10.2024).
9. Погорелова Л.А. Системный подход к оперативно-диспетчерскому управлению энергосистемой Российской Федерации в условиях цифровизации экономики // Вестник Сибирского института бизнеса и информа-

ционных технологий. – 2023. – Т. 12. – № 4. – С. 118–123.

10. Погорелова Л.А. Методология оценки уровня развития производственной системы на основе информационного подхода // Друкеровский вестник. – 2023. – № 3(53). – С. 204–212.
11. Официальный сайт эквадорского Primicias. – URL: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/financiamiento-sostenible-crece-ecuador/>
12. Буркальцева Д.Д. Экосистемный подход в построении финансово-экономической устойчивости бизнеса на региональном и национальном уровнях / Д.Д. Буркальцева, С.И. Польская, Р.О. Киселев // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 16 мая 2022 года. – Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2022. – С. 85–88. – EDN IXPRVV.

GREEN LOAN AS A FAST GROWING FINANCIAL INSTRUMENT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Niyazbekova Sh.U.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article focuses on the issues of green loans and finance, which have been rapidly developing in recent years in a reality where the banking sector has demonstrated its commitment to environmental protection and sustainable development. This fact is reflected in the development of green loans and the promotion of digital green finance through various initiatives that combine technology and sustainability.

The study notes that green finance is associated with the promotion of financial products and services that take into account environmental aspects in lending decisions and in their risk management practices.

The banking sector is motivated by the use of technologies such as the Internet of Things (IoT), big data, artificial intelligence (AI) and others in the management of financial institutions. These technologies, in addition to having the potential to expand financial inclusion, reduce costs and improve the efficiency of service delivery, are also able to reduce the impact of the financial industry on the environment.

Conclusions are made on key credit lines by commercial banks in the field of effective and sustainable environmental management.

Keywords: green finance, digital green finance, environmental protection, green credit, banking.

References

1. Rubtsov B.B., Annenskaya N.E. “Green” bonds are a special tool in creating a roadmap for “green” finance (opinion of experts from the Financial University) // Banking services. – 2019. – No. 11. – pp. 2–9.
2. Abramova M.A., Dubova S.E., Rubtsov B.B. Financial and monetary instruments for the implementation of national projects // Economy. Taxes. Right. – 2020. – Т. 13. – No. 3. – pp. 6–16.
3. Rubtsov B.B., Shaidurova A.A. “Green” bonds – a new class of assets in the global capital market // Finance, money, investments. – 2019. – No. 3. – pp. 9–15.
4. Official website of the Dominican Mercado. – URL: <https://revis-tamercado.do/economia/republica-dominicana/credito-verde-pleno-crecimiento/> (access date: 10/05/2024).
5. Official website of the Brazilian Oliberal. – URL: <https://www.oliberal.com/vamosjuntos/credito-verde-banco-da-amazonia-investe-em-economia-e-sustentabilidade-no-norte-do-brasil-1.602354> (access date: 05.10. 2024).
6. Official website of the daily Ecuadorian newspaper. – URL: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/financiamiento-sostenible-crece-ecuador/> (access date: 10/05/2024).
7. Ding L., Zhuang Y. and Jiang S. Green credit and high-quality sustainable development of banks. Environmental Pollution Research 29, 80871–80881 (2022). <https://doi.org/10.1007/s11356-022-21438-w> (accessed 10/05/2024).
8. Official website of the BBVA Group in the field of sustainable development. – URL: <https://www.bbva.com/en/sustainability/green-loans-tool-finance-sustainable-development/> (access date: 10/05/2024).
9. Pogorelova L.A. Systematic approach to operational dispatch control of the power system of the Russian Federation in the conditions of digitalization of the economy // Bulletin of the Siberian Institute of Business and Information Technologies. – 2023. – Т. 12. – No. 4. – P. 118–123.
10. Pogorelova L.A. Methodology for assessing the level of development of the production system based on the information approach // Drucker Bulletin. – 2023. – No. 3(53). – pp. 204–212.
11. Official website of the Ecuadorian Primicias. – URL: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/financiamiento-sostenible-crece-ecuador/>
12. Burkaltseva D.D. Ecosystem approach to building financial and economic sustainability of business at the regional and national levels / D.D. Burkaltseva, S.I. Polskaya, R.O. Kiselev // Innovative paradigm of economic mechanisms: collection of scientific papers of the VII All-Russian scientific and practical conference with international participation, Simferopol, May 16, 2022. – Simferopol: Limited Liability Company “Publishing House Typography “Ariall”, 2022. – P. 85–88. – EDN IXPRVV.

Учет нефинансовых инструментов в политике долгосрочного управления рыночной стоимостью

Селезнев Алексей Сергеевич,

аспирант кафедры мировых финансовых рынков и финтеха,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
E-mail: nikogdanepovtorit@gmail.com

Факторы, детерминирующие уровень капитализации компании, условно делятся на финансовые и нефинансовые. Нефинансовые факторы не всегда учитываются в практике корпоративного управления, хотя они вносят существенный вклад в повышение рыночной стоимости бизнеса. Представлен перечень ключевых нефинансовых факторов: прозрачность (транспарентность), уровень инновационности продукции/услуг, степень «оцифровки» бизнес-процессов, уровень корпоративной социальной ответственности и приверженности целям устойчивого развития, гудвилл, сила бренда, корпоративная культура. Описан каждый из факторов и обозначены некоторые риски, связанные с процессом управления нефинансовыми параметрами компании.

Ключевые слова: рыночная стоимость компании, капитализация, корпоративная социальная ответственность, нефинансовые показатели, нефинансовая отчетность, корпоративная культура, транспарентность, инновация, цифровизация.

Капитализация компании (market capitalization) представляет собой обобщенный показатель рыночной стоимости компании, рассчитываемый на основе текущей рыночной цены ее акций. Как показывает опыт компаний, успешно размещающих акции на рынке и имеющих высокую капитализацию, в управлении бизнесом требуется ориентироваться на рост стоимости компаний. Именно положительная динамика капитализации во многом выступает условием долгосрочного развития компании. Рыночная стоимость зачастую становится важнейшим фактором при выборе стратегических альтернатив развития компаний. В данной связи изучение факторов, влияющих на капитализацию компании и роли данных факторов в стратегии управления представляется нам весьма **актуальным**.

Долгосрочная стратегия управления компанией направлена, как правило, на максимизацию ее рыночной стоимости и должна реализовываться при учете факторов, которые положительно или отрицательно влияют на капитализацию. Существует несколько классификаций подобных факторов: внутренние и внешние, количественные и качественные, запаздывающие и опережающие, управляемые и неуправляемые, факторы, снижающие стоимость, и факторы, повышающие ее. На основании критерия включенности фактора в финансовую отчетность выделяют финансовые и нефинансовые факторы.

Как правило, фокус руководителей компании направлен, прежде всего, на финансовые аспекты функционирования бизнеса. Нефинансовые факторы воспринимаются как дополнительные, факультативные, не имеющие прямого отношения к динамике капитализации компаний. Кроме того, оценить важность того или иного финансового фактора гораздо проще, ведь все они имеют конкретное количественное (денежное) выражение: величина выручки, прибыли, объем собственного и заемного капитала, средневзвешенная стоимость капитала. Таким образом, в рамках традиционных подходов к менеджменту в приоритете находятся финансовые факторы формирования стоимости компании.

В новейшей научной литературе, а также в бизнес-среде все чаще поднимается вопрос о смещении фокуса внимания на нефинансовые показатели и о неоправданном исключении их из стратегий управления стоимостью компании. Все чаще специалисты говорят о том, что нефинансовые показатели играют важнейшую роль в управлении стоимостью компании [4, с. 37]. Схожий тезис выражает, помимо прочих, М.А. Килин-

ский: «система методов оценки стоимости бизнеса <...> не уделяет должного внимания нефинансовым и качественным факторам, таким как интеллектуальный капитал, качество корпоративного управления и т.д.» [5, с. 32].

М.А. Штефан и Я.Н. Зотова говорят о том, что взаимосвязь между учетом нефинансовых факторов в деятельности компании и курсом ее акций неоспорима и неоднократно подтверждена статистическими данными. Более того, наличие отлаженного механизма по управлению нефинансовыми аспектами деятельности само по себе свидетельствует о высокой эффективности компании, что увеличивает ее привлекательность для инвесторов [13, с. 126].

В научной литературе до сих пор не наблюдается единства мнений по поводу того, какие нефинансовые факторы оказывают влияние на капитализацию бизнес-структуры. Так, к примеру, С.Р. Древинг и Л.Е. Хрустова предлагают следующий перечень факторов: качество корпоративного управления, корпоративная культура; уровень социальной ответственности; интеллектуальный капитал; степень инновационности; сила бренда; качество продукции; вклад компании в социально-экономическое развитие страны и регионов [2, с. 61]. Другие исследователи говорят о таких нефинансовых факторах, как прозрачность (представление детализированной отчетности в открытый доступ), уровень инновационности продукции/услуг, степень «оцифровки» бизнес-процессов и др. Обобщив имеющиеся классификации нефинансовых факторов, можно прийти к следующему перечню (Рисунок 1).

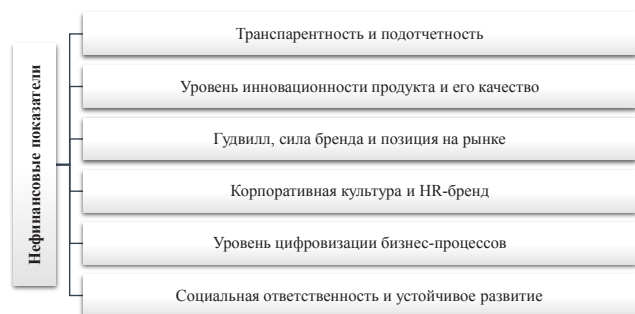


Рис. 1. Нефинансовые факторы, оказывающие влияние на уровень капитализации компании

Примечание: источник – собственная разработка

Рассмотрим вышеперечисленные факторы более подробно.

Транспарентность и подотчетность. Транспарентность подразумевает доступ к информации о финансовых и нефинансовых параметрах, операционной деятельности и стратегических планах компании. Высокий уровень транспарентности способствует повышению доверия со стороны инвесторов. Когда компания предоставляет точную и своевременную информацию, инвесторы получают возможность составить представление о текущем положении компании и ее перспективах,

что, в свою очередь, может привести к повышению спроса на акции компании и, следовательно, к росту ее капитализации. Транспарентность помогает уменьшить неопределенность и риски, связанные с инвестированием в компанию.

Изначально, отмечает Р.К. Хубиев, транспарентность понималась исключительно как финансовая открытость – регулярное представление компанией подробной финансовой отчетности. Впоследствии подход к пониманию данной категории существенно расширился: сегодня транспарентность принято определять как технологическую, функциональную, информационную, социальную, инновационную и финансовую открытость бизнес-структуры [11, с. 3].

Современные компании понимают транспарентность как готовность предоставлять как финансовую, так и нефинансовую отчетность на ознакомление заинтересованным лицам [13, с. 126]. Компании с высоким уровнем транспарентности воспринимаются как надежные и ответственные участники рынка. Подобная репутация способствует поддержанию устойчивого интереса со стороны инвесторов и может привести к повышению рыночной стоимости компании. По данным Р.К. Хубиева, транспарентность напрямую влияет на инвестиционный поток, направляемый в компанию, на уровень ее конкурентоспособности и, как итог, на динамику капитализации [11, с. 8].

На первый взгляд, повышение транспарентности компании выступает достаточно простым и очевидным шагом в стратегии повышения рыночной стоимости. Тем не менее, в реальной корпоративной практике часто можно отметить некоторые препятствия в обеспечении транспарентности. Во-первых, транспарентность повышает конкурентоспособность в долгосрочном периоде, но усиливает финансовую нагрузку в краткосрочном периоде. Во-вторых, обеспечение технологической прозрачности открывает возможности для развития в долгосрочном периоде, но может быть сопряжено с публичным раскрытием уникальных для компании технологий и механизмов – если конкуренты воспользуются подобной информацией, компания может столкнуться с утратой технологических и конкурентных преимуществ. В-третьих, социальная транспарентность (социальные пакеты для сотрудников, благотворительная деятельность, программы по стимулированию инициатив сотрудников и проч.) способна сократить внутреннюю доходность фирмы. В-четвертых, политика транспарентности обязывает компанию не только раскрывать все сведения об успехах, достигнутых за отчетный период, но и делиться информацией о стагнационных, регрессивных процессах. Это может существенно снизить инвестиционную привлекательность компании, сократить доходность ее акций и привести к ухудшению динамики капитализации. Р.С. Хубиев говорит о возможности наступления чрезвычайно драматических последствий для компаний, придерживающихся транспарентных политик – вплоть до недружественных поглощений,

рейдерства, инсайдерских практик и проч. [11, с. 8]. Таким образом, транспарентность – важный фактор повышения капитализации компании, но, при этом, внедрение политик транспарентности должно быть основано на тщательном анализе возможных последствий раскрытия корпоративных данных.

Уровень инновационности продукта и его качество. Стимулирование инновационных процессов, проведение исследований и разработок, способность генерировать и монетизировать инновации – все это отличает компании, входящие в перечни мировых лидеров по показателю капитализации. Уникальный, инновационный характер и высокое качество продукции и услуг способствует удовлетворению потребителей, повышению лояльности клиентов, усилению бренда, формированию позитивной репутации – все это, в свою очередь, способствует увеличению рыночной стоимости компании. В условиях инновационной экономики, указывает А.С. Селезнев, конкурентные преимущества «получают предприятия, обладающие потенциалом для превращения своих ресурсов в конкурентоспособную продукцию с минимальными затратами» [10, с. 125].

В новейших публикациях все чаще можно встретить категорию «инновационная премия», которая, собственно, и отражает взаимосвязь капитализации и инноваций. Инновационная премия обозначает доход инвесторов, который они ожидают получить в соответствии с их представлениями о том, как в будущем будет увеличиваться капитализация инновационной компании.

А.В. Кошман с соавт. указывает: выбрав путь инноваций, компания подвергает себя множеству рисков (которые, тем не менее, часто оказываются оправданными): так, инновации, которые реально способны увеличить рыночную стоимость компании, являют собой предмет коммерческой тайны и становятся доступными для анализа только после получения патентов [6, с. 212]. Соответственно, метод повышения капитализации посредством выпуска инновационной продукции вступает в противоречие с вышеописанным методом обеспечения транспарентности. Инновационная компания в любом случае будет утаивать часть сведений в своей нефинансовой отчетности. А.С. Селезнев также говорит о рисках при внедрении инновации: (1) сложность и дороговизна вывода на рынок инновационного продукта; (2) отсутствие гарантий окупаемости инвестиций в инновацию; (3) длительность внедрения инновации в практику производства и сбыта («инновационный лаг»), которая нивелирует эффект новизны и повышает риска внедрения схожей инновации конкурентами [10, с. 126]. Кроме того, цены на акции компаний, внедряющих инновации, подвержены влиянию универсальных рыночных факторов, таких как спрос и предложение, а также фактору поведения инвесторов. Оценка потенциала инноваций зачастую субъективна, и инвесторы могут не увидеть потенциала в инновации. В попытках избежать рисков и неопределен-

ности, инвесторы могут отказаться от приобретения акций компании [10, с. 127].

Гудвилл, сила бренда и позиция на рынке.

Создание сильного бренда и эффективные маркетинговые стратегии способствуют улучшению узнаваемости компании и привлечению новых клиентов, партнеров и акционеров.

И.С. Важенина пишет о том, что компании, входящие в мировые и национальные рейтинги капитализации, не ориентируются на оперативную максимизацию прибыли «любой ценой» – в большей степени они рассчитывают на долгосрочную перспективу, что вынуждает их заботиться о репутации компании [1, с. 136]. Репутационные активы являются важным компонентом стратегии развития компании и нефинансовым показателем. При этом репутация, указывает Т.С. Лисицкая, выступает многокомпонентным феноменом и формируется из репутации среди партнеров и поставщиков, среди потребителей, среди сотрудников. Все это в конечном итоге детерминирует репутацию компании среди инвесторов [7, с. 4].

Деловая репутация, будучи нефинансовым активом, коррелирует с финансовыми результатами и рыночной стоимостью компании, так как ее уровень определяет возможности бизнеса устанавливать взаимовыгодное сотрудничество, получать необходимые ресурсы и финансирование, привлекать стратегически важных инвесторов [7, с. 2]. Зависимость репутации от финансовых показателей доказана, помимо прочих, А.Ж. Ерназаровым: по данным корреляционно-регрессионного анализа, деловая репутация тесно связана с прибылью компании, рентабельностью активов, стоимостью бизнеса, рыночным курсом акций [3, с. 55].

Следует также отметить, что несмотря на признание значимости фактора деловой репутации в процессе повышения рыночной стоимости компании, в методическом и прикладном аспектах вопрос управления деловой репутацией предприятия пока остается открытым [9, с. 240].

Корпоративная культура и HR-бренд. Привлечение и удержание высококвалифицированных сотрудников, а также создание благоприятной корпоративной культуры способствуют повышению рыночной стоимости. Ф.И. Шарков с соавт. утверждает: многие отечественные компании, которые смогли вовремя внедрить передовые системы управления персоналом и развить мощную корпоративную культуру, смогли повысить капитализацию, тогда как другие, имеющие высокие показатели финансовой эффективности, но не имеющие корпоративной культуры, испытывающие дефицит постоянного штата сотрудников, не имеющие доступа к широкому кругу высококвалифицированных соискателей – сталкиваются с проблемой медленного темпа прироста рыночной стоимости, непропорционального финансовым успехам [12, с. 151].

Уровень цифровизации бизнес-процессов.

Внедрение современных технологий и цифровизация бизнес-процессов позволяют повысить эффективность работы компании, улучшить качество

обслуживания клиентов и снизить операционные затраты. Одной из основных причин, почему инвестиции в «оцифровку» бизнес-процессов способствуют росту капитализации бизнеса, выступает, по мнению Р.С. Мандарова, улучшение качества управленческих решений, а также уточнение оперативной и финансовой отчетности. Благодаря современным системам учета и аналитики, компания получает более точные и своевременные данные о своей деятельности, что позволяет ее руководству принимать обоснованные управленческие решения. Кроме того, цифровые инструменты существенно повышают продуктивность работы и, соответственно, снижают непроизводительные издержки. Автор приводит в пример множество исследований, по результатам которых компании, активно инвестирующие в цифровизацию и интеллектуализацию бизнес-процессов, имеют более высокую капитализацию по сравнению с теми, кто внедряет цифровые технологии лишь локально (т.н. компьютеризация) [8, с. 59].

Социальная ответственность и устойчивое развитие. Компании, которые активно занимаются вопросами корпоративной социальной ответственности (КСО) и устойчивого развития, в первую очередь привлекают внимание инвесторов. Наличие устойчивой взаимосвязи между уровнем социальной ответственности компании и ее рыночной капитализацией доказывают С.Р. Древинг и Л.Е. Хрустова: рассматриваемый нефинансовый фактор является решающим в процессе привлечения иностранных инвесторов и акционеров, так как в контексте западной парадигмы осуществления бизнес-деятельности высокая степень корпоративной социальной ответственности выступает неотъемлемым компонентом формирования стратегических преимуществ компании и показателем эффективности бизнеса в целом [2, с. 65]. По данным анализа множества компаний, капитализируемых на рынке, исследователи сделали вывод о том, что наличие КСО-отчетности свойственно компаниям (1) с более высокой рыночной стоимостью; (2) с более высокими темпами прироста рыночной стоимости [2, с. 65].

Инвестиции в устойчивые технологии могут привести к повышению операционной эффективности, снижению затрат и улучшению качества выпускаемой продукции. Эффективное использование ресурсов, энергосбережение и сокращение отходов и выбросов также могут способствовать увеличению прибыльности компании и, как следствие, росту ее капитализации. Помимо экологического аспекта (до которого в российской практике часто сужают значение терминов «корпоративная социальная ответственность» и «устойчивое развитие»), целесообразно учитывать такие параметры, как уровень образования и возрастной состав персонала, средний уровень заработной платы, вовлеченность персонала в процесс управления, возможность повышения квалификации, наличие гендерного разнообразия, высокая доля женщин на руководящих должностях [13, с. 126].

Таким образом, проведенное исследование позволяет заключить, что стратегия управления компанией должна учитывать цели по максимизации ее рыночной стоимости. Существует множество факторов, которые положительно или отрицательно влияют на капитализацию. На основании критериев характера и включенности фактора в финансовую отчетность выделяют финансовые и нефинансовые факторы. В большинстве случаев фокус руководителей компании направлен на финансовые аспекты функционирования бизнеса. Нефинансовые факторы воспринимаются как дополнительные, не имеющие прямого отношения к динамике капитализации компаний. Тем не менее, нефинансовые факторы крайне важны для повышения рыночной стоимости компании. Наиболее значимыми выступают такие нефинансовые факторы, как прозрачность (транспарентность), уровень инновационности продукции/услуг, степень «оцифровки» бизнес-процессов, уровень корпоративной социальной ответственности и приверженности целям устойчивого развития, гудвилл, сила бренда, корпоративная культура.

Литература

1. Важенина, И.С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании / И.С. Важенина // Журнал экономической теории. – 2006. – № 4. – С. 134–150.
2. Древинг, С.Р. Нефинансовые факторы формирования стоимости в системе финансового контроля стратегии развития холдинга / С.Р. Древинг, Л.Е. Хрустова // Финансы: теория и практика. – 2018. – № 22(5). – С. 53–68.
3. Ерназарова, А.Ж. Влияние репутации предприятия на успешное ведение бизнеса / А.Ж. Ерназарова // Скиф. – 2022. – № 5 (69). – С. 54–60.
4. Карпенко, А.В. Проблемы управления стоимостью предприятий машиностроения / А.В. Карпенко, О.В. Асканова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та; Рубцовск: РИИ; 2013. – 141 с.
5. Килинский, М.А. Финансовые и нефинансовые детерминанты в оценке стоимости бизнеса: Автореферат дисс. канд. экон. наук 08.00.10 / М.А. Килинский. – М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2021. – 157 с.
6. Кошман, А.В. Влияние инноваций на капитализацию предприятий нефтегазовой промышленности / А.В. Кошман, А.Б. Моттаева, А.А. Горовой // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 3–2. – С. 210–219.
7. Лисицкая, Т.С. Факторная модель управления деловой репутацией как драйвера роста капитализации строительных компаний / Т.С. Лисицкая // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 6. – 10 с.
8. Мандаров, Р.С. Влияние инвестиций в ИТ на капитализацию российской фирмы / Р.С. Манда-

ров, Д.Б. Гармаева, Ю.С. Булгатова // Скиф. – 2023. – № 11 (87). – С. 57–61.

9. Михеенко, Е.С. Управление нематериальными активами как компонент стратегии повышения капитализации предприятия / Е.С. Михеенко // БИ. – 2014. – № 6. – С. 237–241.
10. Селезнев, А.С. Роль и место инноваций в повышении капитализации / А.С. Селезнева // Экономика строительства. – 2023. – № 9. – С. 125–131.
11. Хубиев, Р.К. Транспарентность как фактор конкурентоспособности: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Р.К. Хубиев. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2009. – 31 с.
12. Шарков, Ф.И. Корпоративная культура организации: управление социальным капиталом в условиях вызовов и рисков / Ф.И. Шарков, В.И. Гостенина, И.М. Лоскутова, Е.Ю. Сычева // Вестник РУДН. Серия: Социология. – 2023. – № 1. – С. 142–155.
13. Штефан, М.А. Влияние формы представления нефинансовой отчетности на рыночную капитализацию российских и зарубежных компаний / М.А. Штефан, Я.Н. Зотова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2024. – № 1. – С. 122–145.

ACCOUNTING FOR NON-FINANCIAL INSTRUMENTS IN LONG-TERM MARKET VALUE MANAGEMENT POLICIES

Seleznev A.S.

Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

Factors that determine the level of capitalization of a company are conventionally divided into financial and non-financial. Non-financial factors are not always taken into account in corporate governance practices, although they make a significant contribution to increasing the market value of a business. A list of key non-financial factors is presented: transparency, level of innovation of products/services, degree of “digitization” of business processes, level of corporate social responsibility and commitment to sustainable development goals, goodwill, brand strength, corporate culture. Each of the factors is described and some risks associated with the processes of managing non-financial parameters of the company are identified.

Keywords: market value of the company, capitalization, corporate social responsibility, non-financial indicators, non-financial reporting, corporate culture, transparency, innovation, digitization.

References

1. Vazhenina, I.S. Business reputation as a competitive resource of a company / I.S. Vazhenina // Journal of Economic Theory. – 2006. – No. 4. – pp. 134–150.
2. Dreving, S.R. Non-financial factors of cost formation in the system of financial control of the holding's development strategy / S.R. Dreving, L.E. Khrustova // Finance: theory and practice. – 2018. – No. 22(5). – P. 53–68.
3. Ernazarova, A. Zh. The influence of an enterprise's reputation on the successful conduct of business / A. Zh. Ernazarova // Skif. – 2022. – No. 5 (69). – P. 54–60.
4. Karpenko, A.V. Problems of cost management of mechanical engineering enterprises / A.V. Karpenko, O.V. Askanova. – Barnaul: Alt Publishing House. university; Rubtsovsk: RII; 2013. – 141 p.
5. Kilinsky, M.A. Financial and non-financial determinants in assessing the value of a business: Abstract of dissertation. Ph.D. econ. Sciences 08.00.10 / M.A. Kilinsky. – M.: Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, 2021. – 157 p.
6. Koshman, A.V. The influence of innovation on the capitalization of oil and gas industry enterprises / A.V. Koshman, A.B. Mottaeva, A.A. Gorovoy // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. – 2020. – No. 3–2. – pp. 210–219.
7. Lisitskaya, T.S. Factor model of business reputation management as a driver of growth of capitalization of construction companies / T.S. Lisitskaya // Bulletin of Eurasian Science. – 2019. – No. 6. – 10 s.
8. Mandarov, R.S. The influence of investments in IT on the capitalization of a Russian company / R.S. Mandarov, D.B. Garmaeva, Yu.S. Bulgatova // Skif. – 2023. – No. 11 (87). – pp. 57–61.
9. Mikheenko, E.S. Management of intangible assets as a component of the strategy for increasing the capitalization of an enterprise / E.S. Mikheenko // BI. – 2014. – No. 6. – pp. 237–241.
10. Seleznev, A.S. The role and place of innovation in increasing capitalization / A.S. Selezneva // Construction Economics. – 2023. – No. 9. – pp. 125–131.
11. Khubiev, R.K. Transparency as a factor of competitiveness: diss. ...cand. econ. Sciences: 08.00.01 / R.K. Khubiev. – M.: Moscow State University named after. M.V. Lomonosov, 2009. – 31 p.
12. Sharkov, F.I. Corporate culture of an organization: managing social capital in the face of challenges and risks / F.I. Sharkov, V.I. Gostenina, I.M. Loskutova, E. Yu. Sycheva // Bulletin of RUDN University. Series: Sociology. – 2023. – No. 1. – pp. 142–155.
13. Stefan, M.A. The influence of the form of presentation of non-financial reporting on the market capitalization of Russian and foreign companies / M.A. Stefan, Ya.N. Zotova // Bulletin of Moscow University. Series 6. Economics. – 2024. – No. 1. – pp. 122–145.

Таранова Ирина Викторовна,

д.э.н., профессор Кафедры налогов и налогового администрирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: taranovairina@yandex.ru

Узденова Фатима Магамедовна,

к.э.н., доцент, Северо-Кавказская государственная академия
E-mail: atima_uzdenova@mail.ru

Шестемиров Алексей Алексеевич,

к.э.н., доцент Кафедры налогов и налогового администрирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: aashestemirov@fa.ru

В данной статье рассматриваются особенности развития рынка страховых услуг и его государственное регулирование. Тема исследования является актуальной так как рынок страховых услуг РФ обеспечивает стратегическое развитие и стабильность развития страхования на международной арене. Целью при проведении исследования выступает изучения функционирования устойчивого развития рынка страховых услуг с учётом государственного регулирования рынка страхования, а именно построение социально – адаптированного общества при распределение государственных денежных фондов. Инициативное страхование как один из видов финансовых институтов в современном мире набирает актуальность, так как позволяет населению самостоятельно предлагать экономически развитые проекты для улучшения жизнедеятельности и безопасности людей, страховщиков.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, российский союз автостраховщиков, государственное регулирование, финансы.

Введение

В настоящее время, рынок страховых услуг находится на пике устойчивого развития на международной арене неотъемлемой частью функционирования сферы страхования выступает обеспечения безопасности жизнедеятельности и имущества клиентов [3].

Сфера страхования как индивидуум включает в себя следующие функциональные элементы своей деятельности, а именно на рис. 1.

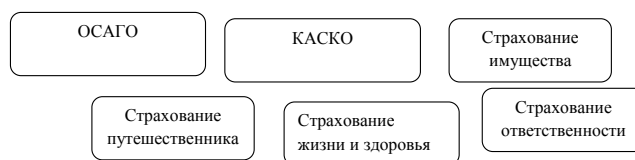


Рис. 1. Спектр страховых услуг

В свою очередь, устойчивое развитие страхового рынка формируется благодаря стабильности предоставления страховых услуг. Обеспечение конкурентоспособности при формировании базовой комплектации страхового потенциала, является главной целью при освоении сферы страхования. Стратегическое формирование страхового потенциала выступает одним из главных аспектов конкурентоспособности хозяйственной деятельности субъектов сферы страхования [1].

Стратегическое управление страховыми продуктами как элемент сферы страхования характеризуется следующими аспектами, а именно на рис. 2.

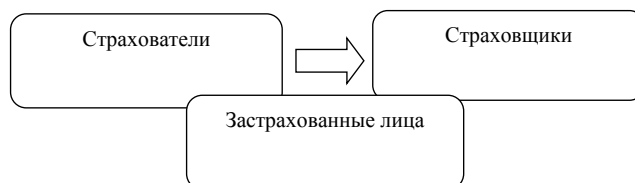


Рис. 2. Субъекты рынка страховых услуг

Для изучения специфики экономической и финансовой стороны рынка страховых услуг необходимо непосредственно рассмотреть принципы осуществления данной деятельности, а именно [5]:

- 1) экономическая и финансовая самостоятельность, которая представляет собой ответственность над реализацией страховых проектов и их нормативно-правовое регулирование;
- 2) рыночная форма взаимоотношений между субъектами рынка страховых услуг;
- 3) обязательное соблюдение нормативно-правовых актов и законодательства РФ [2].

Методология

При проведении исследования использовались научные труды отечественных авторов в области бюджетного учета, нормативно-правовые акты последней редакции, а также различные методы экономического анализа: синтеза, сравнительно-аналитический, статистического анализа и комплексный.

Результаты исследования

Проводя исследования по выбранной тематике, целесообразно будет рассмотреть основные аспекты формирования и развития рынка страховых услуг. Проблема формирования страхового рынка занимает немаловажную роль в сфере страхования, так как портфель по освоению новых аспектов по исследуемой теме на следующих принципах: экономической эффективности, минимизации отрицательного воздействия по возмещению страховых премий при наступлении страхового случая [4].

Благодаря развитию рынка страховых услуг и его регулирования обеспечивается конкурентоспособность малого и среднего бизнеса онлайн.

Существуют следующие факторы конкурентоспособности участников страхового бизнеса, а именно: внешние и внутренние.

1. Внешние факторы подразумевают влияние внешней среды, такие как угрозы или возможности вне предприятий, а со стороны внешнего цифрового мира.

В данный список включается большое количество отношений социально-экономического и организационного характера. Основными являются:

- 1) Экономическая ситуация в стране;
- 2) особенности рыночной среды страны;
- 3) развитие цифрового пространства для продвижения страховых услуг;
- 4) экономические и административные меры государственного воздействия;
- 5) статус страховщика на цифровых площадках;
- 6) политика предоставления страховых услуг;
- 7) новейшие технологии для продвижения страховых продуктов.

Стоит отметить, что выше приведенные факторы являются объективными критериями, определяющие успех предоставления страховых услуг на цифровых площадках интернета.

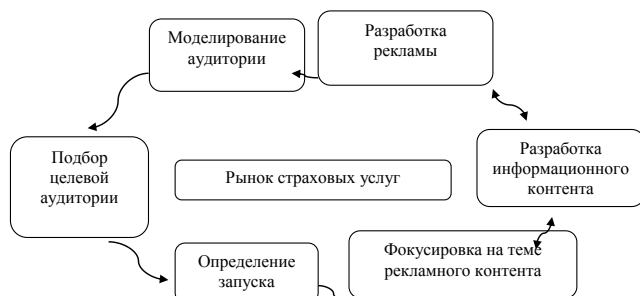


Рис. 3. Классификация этапов продвижения страховых услуг [9]

В зависимости от своей специфики этапы рекламы страховых услуг делятся на следующие (рис. 3).

Далее, рассмотрим основные мероприятия по обеспечению финансовой безопасности над рынком страховых услуг, представленные на рис. 4.



Рис. 4. Мероприятия по обеспечению финансовой безопасности сферы страхования

Финансовый мониторинг, механизмы контроля и методы стратегического планирования играют важную роль в предотвращении серьезных финансовых проблем, возникающих при развитии страхового бизнеса [1].

К внутренним угрозам относятся проблемы в развитии страхового бизнеса, неэффективное использование ресурсов, недостаток ликвидных активов, неквалифицированный персонал и ошибки в стратегическом планировании. Успешное преодоление этих угроз может быть обеспечено за счет комплексного подхода и активного участия как со стороны государственных органов, так и со стороны субъектов, деятельность которых направлена на обеспечение безопасности при оказании страховых услуг. По анализу мер можно сделать вывод о четырех основных мерах, которые поддерживают проекты в рамках обеспечения экономической безопасности страхового рынка.

1. Организация и обеспечение безопасности страхового рынка и предоставление страховых услуг и мошенничества извне.

2. Обеспечение защиты тайны по участникам и основным аспектам при реализации проектов устойчивого развития рынка страховых услуг.

3. Реализация принципов законности.

4. Внедрение защитных мер: практическая реализация мероприятий по защите от выявленных угроз, которая включает в себя усовершенствование системы управления рисками, внедрение технологий защиты страховой информации, обучение персонала [5].

В настоящее время, рейтинг страховых компаний в РФ представлен следующим образом, рис. 5.

Государственное регулирование рынка страховых услуг позволяет обеспечить финансовую безопасность жизнедеятельности страховщиков и страхователей при заключении договора страхования. При наступлении страхового случая страхователи обращаются к страховщику за выплатой страховой премии по договору страхования, данный документ позволяет определить гражданские права участников страхования.

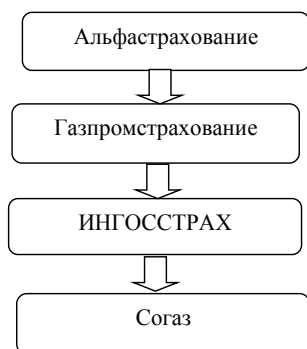


Рис. 5. Рейтинг страховых компаний

Литература

1. Vorontsova G.V., Chepurko G.V., Ligidov R.M., & Nalchadzh T.A., Podkolzina I.M. (2019). Problems and perspectives of development of the world financial system in the conditions of globalization. In the collection: The Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony. Series "Lecture Notes in Networks and Systems" Cham, Switzerland: International Journal of Applied Business and Economic Research. Moscow, Russia. 5:12–16 c.
2. Vorobeva E.A., Mukhoryanova O.A., Savchenko I.P., Taranova I.V. (2019). Evaluation of managerial staff as an effective tool of motivation/Advances in Intelligent Systems and Computing this link is disabled. 2: 173–181 c.
3. Golovanova N.B., Basyuk A.S., Taranova I.V., Kramarenko E.R., Goloshchapova L.V. The study of economic activity of Russian corporations in modern economy/International Journal of Economics and Financial Issues this link is disabled, 2016, 6(1S), 220–226 c.
4. Zharkova Yu.S., & Karpova E.N. (2021). Financial globalization: definition, forms of manifestation, trends. Moscow, Russia: International Journal of Applied Business and Economic Research. 24:82–85 c.
5. Lovyannikova N.V., Dolgoplova L.V., Vorokhobina Ya.V., Kaznacheeva O.H., Popova M.V., Tikhonov E.E., Taranova I.V., Syrovatskaya V.I., Strizhakova N.E., Dobrovolskaya I.A., Zheludkova T.V., Maltseva V.V. Scientific and applied use of modern information systems and technologies in the training of IT specialists. – Nevinnomyssk, 2012.
6. Podkolzina I.M., Taranova I.V., Paytaeva K.T., (2021). Innovative Approaches in Financial Support for Regional Economic Security/Lecture Notes in Networks and Systems this link is disabled, 2: 549–558 c.
7. Taranova I.V., Kurennaya V.V., Alivanova S.V., Skrebtsova T.V., Paytaeva C.T. An innovative

system as a basis for a phased modernization of the production sector in the region // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2018. T. 9. № 6. C. 1836–1840.

INSURANCE SERVICES MARKET AND ITS REGULATION

Taranova I.V., Uzdenova F.M., Shestemirov A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, North Caucasian State Academy

This article discusses the development of the market for insurance services and its state regulation. The study of the study is relevant since the market of insurance services of the Russian Federation ensures strategic development and stability of insurance development in the international arena. The purpose of the study is to study the functioning of the sustainable development of the insurance services market, taking into account the state regulation of the insurance market, namely the construction of a socially adapted society in the distribution of state monetary funds. Initiative insurance as one of the types of financial institutions in the modern world is gaining relevance, as it allows the population to independently offer economically developed projects to improve the life and safety of people, insurers.

Keywords: insurance, insurance services market, Russian Union of Auto Store, state regulation, finance.

References

1. Vorontsova G.V., Chepurko G.V., Ligidov R.M., & Nalchadzh T.A., Podkolzina I.M. (2019). Problems and perspectives of development of the world financial system in the conditions of globalization. In the collection: The Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony. Series "Lecture Notes in Networks and Systems" Cham, Switzerland: International Journal of Applied Business and Economic Research. Moscow, Russia. 5:12–16 c.
2. Vorobeva E.A., Mukhoryanova O.A., Savchenko I.P., Taranova I.V. (2019). Evaluation of managerial staff as an effective tool of motivation/Advances in Intelligent Systems and Computing this link is disabled. 2: 173–181 c.
3. Golovanova N.B., Basyuk A.S., Taranova I.V., Kramarenko E.R., Goloshchapova L.V. The study of economic activity of Russian corporations in modern economy/International Journal of Economics and Financial Issues this link is disabled, 2016, 6(1S), 220–226 c.
4. Zharkova Yu.S., & Karpova E.N. (2021). Financial globalization: definition, forms of manifestation, trends. Moscow, Russia: International Journal of Applied Business and Economic Research. 24:82–85 c.
5. Lovyannikova N.V., Dolgoplova L.V., Vorokhobina Ya.V., Kaznacheeva O.H., Popova M.V., Tikhonov E.E., Taranova I.V., Syrovatskaya V.I., Strizhakova N.E., Dobrovolskaya I.A., Zheludkova T.V., Maltseva V.V. Scientific and applied use of modern information systems and technologies in the training of IT specialists. – Nevinnomyssk, 2012.
6. Podkolzina I.M., Taranova I.V., Paytaeva K.T., (2021). Innovative Approaches in Financial Support for Regional Economic Security/Lecture Notes in Networks and Systems this link is disabled, 2: 549–558 c.
7. Taranova I.V., Kurennaya V.V., Alivanova S.V., Skrebtsova T.V., Paytaeva C.T. An innovative system as a basis for a phased modernization of the production sector in the region // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2018. T. 9. № 6. C. 1836–1840.

Фонды денежного рынка как бенефициары жесткой денежно-кредитной политики Банка России

Тропина Жанна Николаевна,

к.э.н., доцент Кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ZNTropina@fa.ru

В статье рассматриваются актуальные вопросы функционирования таких представителей отрасли коллективного инвестирования как фонды денежного рынка в условиях сохранения высоких значений ключевой ставки. Автором рассматриваются вопросы становления данного инструмента на российском финансовом рынке, анализируются особенности функционирования фондов денежного рынка. Автор, проводя сравнение инвестиционных паев биржевых фондов денежного рынка с другими инструментами, доходность которых находится в серьезной корреляции с ключевой ставкой, анализирует возможности инвестирования в данный инструмент для различных групп инвесторов в текущих условиях и на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: паевые инвестиционные фонды, отрасль коллективного инвестирования, денежно-кредитная политика, рынок репо, репо с центральным контрагентом, фонды денежного рынка, ключевая ставка, инвесторы, управляющие компании, брокерские компании.

Значительное ужесточение денежно-кредитной политики, проводящейся Банком России начиная со второй половины 2023 г., стало на данном этапе следствием серьезного опережения роста внутреннего спроса по сравнению с возможностями расширения предложения товаров и услуг, серьезных рисков нарастания инфляционных процессов и инфляционных ожиданий. В оценках аналитиков на данный момент доминируют прогнозы, связанные как минимум с сохранением жесткой монетарной политики и прогнозы дальнейшего ужесточения монетарной политики до конца 2024 г. Очевидно, в течение ближайшего времени регулятор не будет переходить к политике снижения ключевой ставки несмотря на возникновение серьезных рисков сдерживания экономического роста.

В условиях жесткой кредитно-денежной политики, проводимой в последнее время Банком России, серьезно изменились условия инвестирования на российском фондовом рынке для всех групп инвесторов. При ожидании роста ключевой ставки инвесторы вынуждены выбирать инструменты, которые в силу специфики своего функционирования способны снизить возможные потери при инвестировании, связанные с реализацией процентного риска, к числу таких инструментов на данный момент относятся, прежде всего, флутеры и инвестиционные паи фондов денежного рынка. Причем с точки зрения защиты от реализации рисков, по нашему мнению, паи фондов денежного рынка обеспечивают лучший результат, поскольку фонды денежного рынка имеют возможность моментально реагировать не только на само изменение ключевой ставки, но и на ожидания таких изменений, в то время как в условиях функционирования флутеров может быть предусмотрен определенный временной лаг на изменение ставки по облигации¹ (поэтому инвесторам в текущей ситуации необходимо ориентироваться не просто на инструменты с плавающей ставкой с привязкой к ключевой ставке, но и, прежде всего, на инструменты с минимальным лагом изменения ставки), кроме того, в облигациях присутствует кредитный риск, риск эмитента, для фондов денежного рынка, функционирующих на российском рынке, этот риск практически отсутствует.

Эта категория фондов является привлекательной на всех рынках мира, как на развитых, так и на развивающихся рынках, поскольку бумаги

¹ Тропина Ж.Н. Облигации с плавающим купоном – ведущий защитный инструмент на российском долговом рынке 2023 года // Сибирская финансовая школа. 2023. № 4(152). С. 37–42.

этих фондов относятся к числу надежных инвестиционных активов, хорошо защищенных от кризисных событий на финансовом рынке. Устойчивость фондов этой группы связана со спецификой формирования инвестиционных портфелей, в которые могут входить краткосрочные облигации (сроки обращения от нескольких недель до одного года) и инструменты денежного рынка, практически не подверженных процентному риску. Например, в инвестиционные портфели money market funds, функционирующих на финансовом рынке США в зависимости от конкретного типа фонда, могут включаться казначейские облигации США, векселя федерального агентства, депозиты и депозитные сертификаты, корпоративные коммерческие бумаги, долговые обязательства штатов, городов или муниципальных образований других типов, а также такой инструмент как репо. Высокий уровень защищенности от рисков в фондах денежного рынка активно используется инвесторами всех стран, особенно актуальными инвестиционные операции этого типа становятся в условиях неопределенности на финансовых рынках. Например, в условиях серьезных опасений вхождения ведущих мировых экономик в рецессию и длительного сохранения жесткой денежно-кредитной политики центральными банками стран с развитыми финансовыми рынками по итогам 2023 г. объемы чистых вложений в фонды денежного рынка составили более 1,3 трлн долл. При этом подтверждением серьезности сложившейся ситуации стало достижение процентных ставок локальных максимумов, например значение учетной ставки ФРС США выросло до 5,25–5,5% (максимальное значение за последние 20 лет).

Если обратиться к истории развития коллективного инвестирования в России, то необходимо отметить, что первый фонд из группы фондов денежного рынка на российском финансовом рынке был сформирован в 2004 г., им стал фонд «ТКБ БНП Париба – Фонд денежного рынка», находившийся под управлением УК «ТКБ БНП Париба», в дальнейшем в течение последующих десяти лет были созданы еще двенадцать открытых фондов этой группы. Однако в этот период в силу невысокого уровня развитости российского фондового рынка, отдельных причин регуляторного характера и низкого уровня вовлеченности в инвестиционные процессы розничных инвесторов фонды денежного рынка серьезно проигрывали в инвестиционной привлекательности другим типам фондов отрасли коллективного инвестирования. Так на конец 2014 г. общее значение активов всех открытых инвестиционных фондов этой группы равнялось 1,2 млрд руб., что на тот момент составляло менее 2% от суммарных активов всех розничных фондов. Необходимо отметить, что в этот период интерес частных инвесторов к инструментам коллективного инвестирования лишь начинал формироваться, на тот момент наиболее привлекательными для розничных инвесторов, искавших альтернативы банковским депозитам, были, прежде

всего, фонды акций и облигаций. В силу низкой финансовой грамотности розничные инвесторы в этот период не были заинтересованы в построении сбалансированных по риску и доходности инвестиционных портфелей, кроме того, существенным препятствием для развития фондов денежного рынка являлось то, что эти фонды относились к категории открытых. Эта конструкция фондов создавала проблемы для построения сбалансированных по риску и доходности инвестиционных стратегий в силу ограниченной ликвидности и высокого уровня расходов, связанных с выплатой комиссионных. Существенными на тот момент были и организационные проблемы инвестиционного процесса, совершать какие-либо операции с инвестиционными паями можно было только в офисе управляющей компании, или компании, выполнявшей функции агента, а скидки и надбавки к цене пая, взимавшиеся управляющими компаниями, негативным образом корректировали инвестиционный результат. Краткосрочное размещение средств в фондах этой группы в силу высоких скидок и надбавок, как правило, обеспечивало снижение стоимости вложения. В итоге фонды денежного рынка, созданные в период до 2014 г., не показывали серьезных положительных результатов по итогам своего функционирования и на данный момент все ликвидированы.

Новый этап в развитии фондов этой группы был связан с появлением в 2018 г. на российском финансовом рынке новых продуктов коллективного инвестирования и нового типа фондов – биржевых ПИФов, являющихся аналогом иностранных Exchange-traded fund (ETF)¹. Биржевые фонды создают, как известно, ряд инвестиционных преимуществ, таких как высокий уровень ликвидности, сохранение накопленного дохода, отсутствие ограничений на сделки с инструментом, даже рабочий период для произведенных инвестиций будет иметь отличия от открытых фондов, для БПИФов это несколько часов после поступления денежных средств в фонд, а для ОПИФов – несколько рабочих дней после покупки пая (рис. 1).

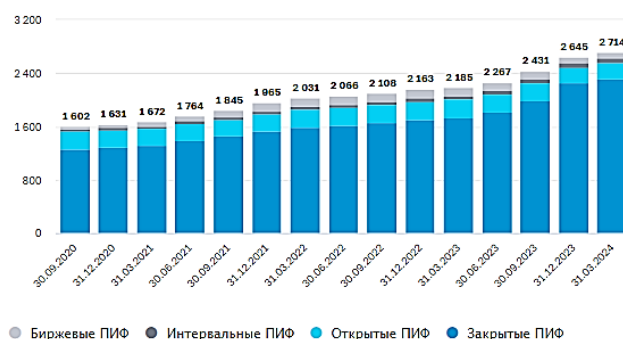


Рис. 1. Количество паевых инвестиционных фондов (ед.)

Источник: Банк России².

¹ Тропина Ж.Н. ETF как новый инвестиционный инструмент // Вестник ИЭАУ. 2015. № 7. С. 12.

² <https://www.cbr.ru/RSCI/>

Еще на конец 2023 г. общее количество БПИ-Фов денежного рынка, представленных на Московской бирже, было небольшим, это четыре рублевых биржевых паевых фонда и один юаневый фонд, но в условиях резкого роста востребованности фондов этой группы список начал постепенно пополняться, и на данный момент общее количество фондов этой группы увеличилось в два раза, одним из самых последних стал юаневый фонд денежного рынка под управлением УК «Атон-менеджмент», созданный в мае 2024 г.

Дополнительные расходы, связанные с инвестированием в бумаги этой группы фондов достаточно низки, вознаграждение за управление управляющей компании находится в диапазоне 0,1–0,2% годовых, скидки и надбавки при проведении сделок отсутствуют, с инвесторов взимается лишь достаточно низкая брокерская комиссия. В деятельности фондов этой группы очень серьезно проявляется эффект масштаба, с ростом объемов активов, находящихся под управлением управляющей компании фонда, у фондов появляются дополнительные возможности сокращения инфраструктурных издержек (табл. 1).

Таблица 1. Фонды денежного рынка, присутствующие на Московской бирже

Рублевые фонды	Управляющая компания
«Ликвидность»	«ВИМ Инвестиции»
«Альфа-капитал денежный рынок»	«Альфа-Капитал»
«Первая – фонд сберегательный»	УК «Первая»
«Тинькофф денежный рынок»	«Тинькофф Капитал»
«Атон – накопительный в рублях»	«Атон-менеджмент»
«ПСБ – денежный рынок»	УК ПРОМСВЯЗЬ
«Ликвидный»	УК «Система – капитал»
Юаневые фонды	
«Ликвидность. Юань»	«ВИМ Инвестиции»
«Первая – фонд сберегательный в юанях»	УК «Первая»
«Атон – накопительный в юанях»	«Атон-менеджмент»

Источник: Московская биржа¹.

Если анализировать деятельность отдельных представителей фондов этой группы, то необходимо отметить, что в самых серьезных объемах торгуются инвестиционные паи фонда «Ликвидность». Как правило, объемы торговли этими бумагами сопоставимы по объемам торгов с такими голубыми фишками российского фондового рынка как акции Сбербанка, «Газпрома» и ЛУКОЙЛа, высокий уровень ликвидности бумаг этого фонда обеспечивает своим держателям возможность заключения сделок без какого-либо серьезного искажения рыночной цены.

¹ <https://www.moex.com/ru/moneyfunds>

Основными активами биржевых фондов денежного рынка являются краткосрочные инструменты денежного рынка, обратное репо с центральным контрагентом, обеспеченное клиринговыми сертификатами участия, по этой причине фонды этой группы относятся к числу основных бенефициаров роста ключевой ставки, поскольку рынок репо дает возможность учитывать в заключаемых сделках даже прогнозные значения ключевой ставки, в данном случае может иметь место опережающий учет перспективных изменений рыночных параметров. Соответственно, как правило, в случае роста ключевой ставки имеет место рост стоимости активов фонда и стоимости инвестиционных паев. Кроме того, фонды денежного рынка имеют возможность зарабатывать в непрерывном формате, включая выходные и праздничные дни. Все эти преимущества делают бумаги фондов денежного рынка в текущих условиях даже более привлекательным инвестиционным продуктом, чем флуотеры, которые также отыгрывают в своей доходности изменение ключевой ставки. Бенчмарком для фондов денежного рынка индикатор RUSFAR (Russian Secured Funding Average Rate), рассчитываемый Московской биржей на базе сделок и заявок на проведение операций репо с Центральным контрагентом, как в рублях, так и в юанях. Значения этого бенчмарка как правило близки к ключевой ставке, могут изменяться относительно ее значения в диапазоне плюс-минус 1%. Московской биржей рассчитываются пять типов рублевых индексов RUSFAR на сроки overnight (O/N), 1 неделя (1W), 2 недели (2W), 1 месяц (1M) и квартал (3M). Значение индекса определяется с участием более 20 маркет-мейкеров, крупных участников денежного рынка, таких как Сбербанк России, АКБ «Держава», Московский кредитный банк, и ряда брокерских структур (рис. 2).

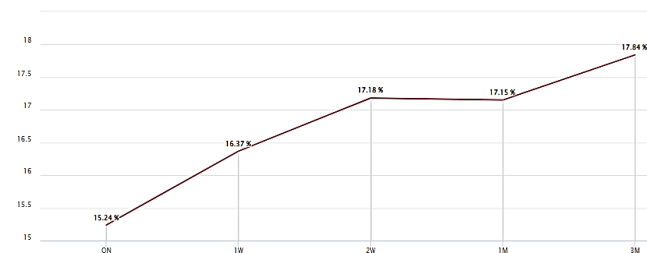


Рис. 2. Значение рублевого индикатора RUSFAR (на 24.07.24).

Источник: Московская биржа².

Основными держателями паев фондов денежного рынка являются состоятельные инвесторы, так средняя сумма вложений в топ-3 БПИФ, за четвертый квартал 2023 г. составила 592,9 тыс. руб., при росте числа пайщиков на 145,8 тыс. до 378,2 тыс. При этом рост доходности розничных фондов в целом был в этот период обеспечен именно биржевыми фондами денежного рынка, доходность БПИ-Фов по итогам 2023 г. составила 23, 4%³.

² <https://www.moex.com/msn/ru-rusfar>

³ https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/rewiew_uk_23Q4.pdf

Поскольку в России как минимум в течение ближайших полутора лет ключевая ставка будет держаться на высоком уровне, инструменты, чья доходность четко привязана к ключевой ставке, будут продолжать оставаться самыми востребованными на рынке. В этой ситуации рост количества биржевых фондов денежного рынка на национальном финансовом рынке будет продолжен, как и рост объемов привлечения денежных средств фондами этой группы.

Литература

1. Алексеева И.А., Баргуева Е.А. Операции репо на российском рынке ценных бумаг: итоги и перспективы. // *Baikal Research Journal*. 2017. Т. 8. № 3. С. 2.
2. Амвросов В.А., Стрикало К.А. Проблемы, препятствующие развитию российских паевых инвестиционных фондов, и возможные пути их решения // *Эпомен*. 2023. № 75. С. 10–19.
3. Володин Ю.С., Гребеник В.В. Трансформация российского рынка коллективных инвестиций // *Вестник евразийской науки*. 2022. Т. 14. № 6.
4. Кошель П.Г. Природа договора репо. // *Вопросы российского и международного права*. 2023. Т. 13. № 7–1. С. 230–238.
5. Милова Л.Н., Османкин М.И. Развитие операций репо в современных условиях. // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2021. № 4–3(550). С. 64–66.
6. Паращенко В.В., Трамбачева Т.Д. Сделка репо как способ привлечения инвестиций: сущность и правовая природа. // *Право.by*. 2022. № 6(80). С. 54–61.
7. Попова Е.М., Максименко Ю.Б. Актуальные тенденции на рынке коллективного инвестирования в сегменте паевых инвестиционных фондов // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета* // 2023. № 3–1(141). С. 34–39.
8. Романова Л.А., Андреишева А.С. Риски коллективного инвестирования в условиях экономических санкций // *Вестник Тихоокеанского государственного университета*. 2023. № 1(68). С. 177–186.
9. Семернина Ю.В., Якунин С.В., Дудина Е.С. Современные тенденции индустрии паевых инвестиционных фондов в России // *Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками*. 2022. № 7. С. 258–262.
10. Смагин А.А., Глотова И.И., Томилина Е.П., Кузьменко И.П. Развитие сделок репо с центральным контрагентом в Российской Федерации. // *Kant* // 2017. № 4(25). С. 254–257.
11. Соловьев С.С. Управление рисками при совершении сделок репо. // *Финансы и кредит*. 2010. № 6(390). С. 48–51.
12. Тропина Ж.Н. ETF как новый инвестиционный инструмент // *Вестник ИЭАУ*. 2015. № 7. С. 12.
13. Тропина Ж.Н. Эволюция институтов коллективного инвестирования российского финансового рынка. // *Вестник ИЭАУ*. 2015. № 7. С. 11.
14. Тропина Ж.Н. Новые категории паевых инвестиционных фондов и перспективы развития коллективного инвестирования в России // *Вестник ИЭАУ*. 2020. № 28. С. 5.
15. Тропина Ж.Н. Размещение денежных средств на российском финансовом рынке частными инвесторами. // *Вестник ИЭАУ*. 2020. № 28. С. 6.
16. Тропина Ж.Н. Негосударственные пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды как представители коллективных инвесторов. В сборнике: *Ценностные приоритеты личностного развития студента в профессиональной подготовке специалиста. Материалы VI научно-практической студенческой конференции*. 2014. С. 132–139.
17. Тропина Ж.Н. Облигации с плавающим купоном – ведущий защитный инструмент на российском долговом рынке 2023 года // *Сибирская финансовая школа*. 2023. № 4(152). С. 37–42.
18. Яковенко К. В., Труничкин Н.И. Доходность и риск российского фондового рынка // *Российское предпринимательство*. 2012. № 21 (119). С. 76–81.

MONEY MARKET FUNDS AS BENEFICIARIES OF THE BANK OF RUSSIA'S TIGHT MONETARY POLICY

Tropina Zh.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with topical issues of the functioning of such representatives of the collective investment industry as money market funds in conditions of maintaining high values of the key rate. The author examines the issues of the formation of this instrument in the Russian financial market, analyzes the features of the functioning of money market funds. The author, comparing investment units of money market exchange-traded funds with other instruments, the profitability of which is in serious correlation with the key rate, analyzes the possibilities of investing in this instrument for various groups of investors in the current conditions and in the near future.

Keywords: mutual funds, collective investment industry, monetary policy, repo market, repo with a central counterparty, money market funds, key rate, investors, management companies, brokerage companies.

References

1. Alekseeva I.A., Bargueva E.A. Repo transactions in the Russian securities market: results and prospects. // *Baikal Research Journal*. 2017. Vol. 8. No. 3. P. 2.
2. Amvrosov V.A., Strikalo K.A. Problems hindering the development of Russian mutual investment funds and possible solutions // *Epomen*. 2023. No. 75. P. 10–19.
3. Volodin Yu.S., Grebenik V.V. Transformation of the Russian collective investment market // *Bulletin of Eurasian Science*. 2022. Vol. 14. No. 6.
4. Koshelev P.G. The nature of the repo agreement. // *Issues of Russian and international law*. 2023. Vol. 13. No. 7–1. P. 230–238.
5. Milova L.N., Osmankin M.I. Development of repo transactions in modern conditions. // *International Journal of Humanities and Natural Sciences*. 2021. No. 4–3 (550). P. 64–66.
6. Parashchenko V.V., Trambacheva T.D. Repo transaction as a way to attract investments: essence and legal nature. // *Pravo.by*. 2022. No. 6 (80). P. 54–61.

7. Popova E.M., Maksimenko Yu.B. Current trends in the collective investment market in the mutual investment funds segment // Bulletin of the St. Petersburg State University of Economics // 2023. No. 3–1 (141). P. 34–39.
8. Romanova L.A., Andreisheva A.S. Risks of collective investment in the context of economic sanctions // Bulletin of the Pacific State University. 2023. No. 1(68). P. 177–186.
9. Semernina Yu.V., Yakunin S.V., Dudina E.S. Modern trends in the mutual investment fund industry in Russia // Mathematical and computer modeling in economics, insurance and risk management. 2022. No. 7. P. 258–262.
10. Smagin A.A., Glotova I.I., Tomilina E.P., Kuzmenko I.P. Development of repo transactions with a central counterparty in the Russian Federation. // Kant/ 2017. No. 4(25). P. 254–257.
11. Soloviev S.S. Risk management in repo transactions. // Finance and credit. 2010. No. 6(390). P. 48–51.
12. Tropina Zh.N. ETF as a new investment instrument // Bulletin of the IEAU. 2015. No. 7. P. 12.
13. Tropina Zh.N. Evolution of collective investment institutions of the Russian financial market // Bulletin of the IEAU. 2015. No. 7. P. 11.
14. Tropina Zh.N. New categories of mutual investment funds and prospects for the development of collective investment in Russia // Bulletin of the IEAU. 2020. No. 28. P. 5.
15. Tropina Zh.N. Placement of funds on the Russian financial market by private investors // Bulletin of the IEAU. 2020. No. 28. P. 6.
16. Tropina Zh.N. Non-state pension funds and mutual investment funds as representatives of collective investors. In the collection: Value priorities of personal development of a student in professional training of a specialist. Proceedings of the VI scientific and practical student conference. 2014. Pp. 132–139.
17. Tropina Zh.N. Floating coupon bonds are the leading protective instrument in the Russian debt market in 2023 // Siberian financial school. 2023. No. 4(152). Pp. 37–42.
18. Yakovenko K.V., Trunichkin N.I. Profitability and risk of the Russian stock market // Russian entrepreneurship. 2012. No. 21 (119). Pp. 76–81.

Повышение финансовой устойчивости гарантирующих поставщиков электроэнергии на основе управления дебиторской задолженностью

Шестиперова Елена Юрьевна,
соискатель кафедры экономической безопасности
и управления рисками, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Старовойтов Владимир Гаврилович,
доктор экономических наук, главный научный сотрудник
Института экономической политики и проблем экономической
безопасности, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

В статье рассмотрены основные факторы и причины возникновения дебиторской задолженности перед предприятиями электроэнергетики, негативно влияющей на их финансовую устойчивость. Проанализированы основные аспекты этого влияния. Так же финансовые проблемы предприятий электроэнергетики могут негативно сказаться на экономике региона, так как эти предприятия являются важными работодателями и налогоплательщиками. Проведен анализ дебиторской задолженности за 2020–2023 гг. по предприятиям электроэнергетики в целом по Российской Федерации. Для решения этих проблем необходимо внедрение комплексных мер. Предлагается провести ABC-анализ дебиторской задолженности потребителей, относящихся к категории «Население» на основе данных ПАО «ТНС энерго Марий Эл». Установлено, какие потребители электроэнергии относятся к категории «Население». Разделение потребителей на категории и реализация соответствующих им мероприятий играет ключевую роль в управлении задолженностью за поставленную электрическую энергию.

Ключевые слова: гарантирующий поставщик электроэнергии; дебиторская задолженность; категории потребителей; финансовая устойчивость; экономическая безопасность региона.

Проблемы дебиторской задолженности в электроэнергетике являются актуальной темой для многих компаний в этой отрасли. Высокий уровень задолженности, низкая платежеспособность потребителей, недостаточная работа с должниками, юридические и административные барьеры, а также высокие операционные расходы создают значительные финансовые риски для энергетических компаний. Эти факторы негативно влияют на финансовую устойчивость предприятий, снижая их ликвидность и увеличивая вероятность кассовых разрывов. Для минимизации этих рисков необходимо внедрение комплексных мер, направленных на улучшение управления задолженностью, повышение платежной дисциплины и оптимизацию процессов взыскания долгов.

Анализ дебиторской задолженности за 2020–2023 гг. в целом по Российской Федерации (рис. 1) показывает ежегодный рост дебиторской задолженности.

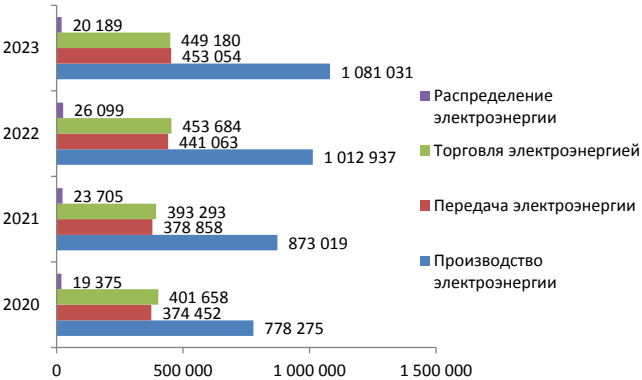


Рис. 1. Динамика дебиторской задолженности по предприятиям электроэнергетики в Российской Федерации за 2020–2023 гг., млн руб.

В сфере производства электроэнергии по сравнению с 2020 годом в 2023 году рост дебиторской задолженности составил 38,9%, в сфере передачи электроэнергии – 21,1%, в сфере торговли электроэнергией – 11,8%, в сфере распределения электроэнергии – 4,1%.

- Основные причины:
- Многие потребители электроэнергии не оплачивают счета вовремя, что приводит к накоплению задолженности.
 - Экономические трудности и низкий уровень доходов у некоторых категорий потребителей могут приводить к невозможности своевременной оплаты счетов.
 - Отсутствие эффективных механизмов взыскания задолженности и работы с должниками может усугублять проблему.

- Сложности в правовом регулировании и административные барьеры могут затруднять процесс взыскания задолженности.
- Затраты на обслуживание задолженности и проведение мероприятий по ее взысканию могут быть значительными.

Дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на финансовую устойчивость предприятий электроэнергетики. Основные аспекты этого влияния включают:

- Снижение ликвидности – высокий уровень дебиторской задолженности приводит к недостатку оборотных средств, что затрудняет выполнение текущих обязательств и может привести к кассовым разрывам.
- Увеличение финансовых рисков – невозможность своевременного взыскания задолженности увеличивает риск неплатежей, что может привести к убыткам и ухудшению финансового состояния компании.
- Рост операционных расходов – управление и взыскание задолженности требуют значительных затрат на персонал, юридическую поддержку и автоматизацию процессов, что увеличивает операционные расходы компании.
- Снижение инвестиционной привлекательности – высокий уровень дебиторской задолженности может негативно сказаться на кредитном рейтинге компании и ее способности привлекать инвестиции для развития и модернизации инфраструктуры.
- Ухудшение отношений с поставщиками и кредиторами – невозможность своевременного выполнения финансовых обязательств перед поставщиками и кредиторами может привести к ухудшению деловых отношений и увеличению стоимости заемных средств.

Финансовые проблемы предприятий электроэнергетики могут негативно сказаться на экономике региона, так как эти предприятия являются важными работодателями и налогоплательщиками.

Для решения этих проблем необходимо внедрение комплексных мер.

Предлагается провести ABC-анализ дебиторской задолженности потребителей, относящихся к категории «Население» на основе данных ПАО «ТНС энерго Марий Эл» за 2023 год и разделить их на категории:

- Категория А (высокий уровень приоритета);
- Категория В (средний уровень приоритета);
- Категория С (низкий уровень приоритета).

К категории потребителей электроэнергии «Население» относятся [1]:

1. Исполнители коммунальных услуг (товарищества собственников жилья, жилищно-строительные, жилищные или иные специализированные потребительские кооперативы либо управляющие организации), наймодатели (или уполномоченные ими лица), предоставляющие гражданам жилые помещения специализированного жилищного фонда, включая жилые помещения в общежитиях, жилые помещения маневренного

фонда, жилые помещения в домах системы социального обслуживания населения, жилые помещения фонда для временного поселения вынужденных переселенцев, для временного поселения лиц, признанных беженцами, а также жилые помещения для социальной защиты отдельных категорий граждан, приобретающие электрическую энергию (мощность) для коммунально-бытового потребления населения в объемах фактического потребления электрической энергии населения и объемах электрической энергии, израсходованной на места общего пользования.

2. Садоводческие или огороднические некоммерческие товарищества.

3. Юридические лица, приобретающие электрическую энергию (мощность) в целях потребления осужденными в помещениях для их содержания при условии наличия раздельного учета электрической энергии для указанных помещений.

4. Юридические и физические лица, приобретающие электрическую энергию (мощность) в целях потребления на коммунально-бытовые нужды в населенных пунктах, жилых зонах при воинских частях, рассчитывающиеся по договору энергоснабжения по общему прибору учета электрической энергии.

5. Содержащиеся за счет прихожан религиозные организации.

6. Гарантирующие поставщики, энергосбытовые, энергоснабжающие организации, приобретающие электрическую энергию (мощность) в целях дальнейшей продажи населению и приравненным к нему категориям потребителей.

7. Объединения граждан, приобретающих электрическую энергию (мощность) для использования в принадлежащих им хозяйственных постройках (погреб, сарай).

8. Некоммерческие объединения граждан (гаражно-строительные, гаражные кооперативы), приобретающие электрическую энергию (мощность) в целях потребления на коммунально-бытовые нужды и не используемую для осуществления коммерческой деятельности.

Для каждой категории выявлен комплекс мероприятий по работе с потребителями с целью снижения дебиторской задолженности.

Для эффективной работы по снижению задолженности за электрическую энергию потребителей, относящихся к категории «Население», предлагается проведение ABC – анализа дебиторской задолженности потребителей, относящихся к категории «Население», на определенную дату в зависимости от следующих признаков:

1. Категория А (высокий уровень приоритета)
Характерные признаки:
 - физические лица, срок образования дебиторской задолженности которых превышает 12 месяцев;
 - управляющие компании, срок образования дебиторской задолженности которых превышает 3 месяца;

- управляющие компании со среднемесячным объемом потребления электроэнергии более 2 млн руб.
 - 2. Категория В (средний уровень приоритета)
Характерные признаки:
 - физические лица, срок образования дебиторской задолженности которых составляет от 3 до 12 месяцев;
 - управляющие компании, период образования дебиторской задолженности которых составляет от 1 до 3 месяцев;
 - управляющие компании в стадии банкротства;
 - прочие потребители, относящиеся к категории «Население», срок образования дебиторской задолженности которых превышает 3 месяца;
 - управляющие компании и прочие потребители, относящиеся к категории «Население», со среднемесячным объемом потребления электроэнергии более 1 млн руб.
 - 3. Категория С (низкий уровень приоритета)
Характерные признаки:
 - физические лица, период образования дебиторской задолженности которых не превышает 3 месяцев;
 - управляющие компании, период образования дебиторской задолженности которых не превышает одного месяца;
 - управляющие компании, дебиторская задолженность которых обеспечена решениями судебных органов;
 - дебиторская задолженность, отвечающая признакам «мертвой» задолженности, подлежащая списанию на финансовый результат гарантирующего поставщика электроэнергии.
- Комплекс мероприятий в отношении потребителей категории А:
1. Работа по взысканию дебиторской задолженности в судебном порядке.
 2. Актуализация точки поставки по потребителю, находящемуся на прямых расчетах с гарантирующим поставщиком, в том числе в рамках Агентского договора.
 3. Введение режима ограничения потребления электроэнергии потребителей, находящимся на прямых расчетах с гарантирующим поставщиком, в том числе в рамках Агентских договоров.
 4. Расторжение договора энергоснабжения с управляющей компанией в одностороннем порядке по причине неоднократного нарушения сроков платежей по договору.
 5. Установление мониторинга финансового состояния потребителя, провести переговоры с потребителем с целью выработки схем погашения его задолженности.
 6. Инициирование банкротства потребителя (за исключением потребителей физических лиц).
- Комплекс мероприятий в отношении потребителей категории В:
1. Выявление причины образования просроченной задолженности.
 2. Проведение мер стимулирующего характера.

3. Усиление системы ответственности за нарушение сроков оплаты:

Комплекс мероприятий в отношении потребителей категории С:

1. Совершенствование системы и методов организации начисления и сбора платежей.
2. Организация текущей работы с населением.
3. Информационное сопровождение процесса продажи электроэнергии населению.

Разделение потребителей на категории и реализация соответствующих им мероприятий играет ключевую роль в управлении задолженностью за поставленную электрическую энергию. Этот подход способствует сокращению возникшей задолженности, минимизации рисков ее наращивания, а также стабилизации платежной дисциплины среди различных категорий потребителей. Благодаря этому, предприятия могут более эффективно управлять своими финансовыми потоками и снижать операционные риски, связанные с неплатежами.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 06.05.2024) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (вместе с «Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», «Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике»).
2. Баранова, Л.В. Проблема дебиторской задолженности энергосбытовых компаний / Л.В. Баранова // Актуальные проблемы использования специальных знаний при выявлении и доказывании экономических преступлений: Сборник научных статей по итогам межвузовской научно-практической конференции, Нижний Новгород, 25 октября 2022 года. – Нижний Новгород: ООО «Стимул-СТ», 2023. – С. 18–20.
3. Васильев, М.Е. Проблема неэффективных затрат в связи с наличием дебиторской задолженности в энергосбытовых компаниях / М.Е. Васильев, Л.А. Пономарев, И.М. Осипова // Практика и проблемы управления: Материалы статей II Внутривузовской научно-практической конференции, Иркутск, 23 мая 2023 года. – Иркутск: Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2023. – С. 17–18.
4. Лимарь, В.А. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью энергосбытовых компаний / В.А. Лимарь // Внедрение передового опыта и практическое применение результатов инновационных исследований: Сборник статей Международной научно-практической конференции, Волгоград, 20 мая 2020 года. – Волгоград: Общество с ограни-

ченной ответственностью «Аэтерна», 2020. – С. 89–94.

5. Софина, А.А. Просроченная дебиторская задолженность организаций как финансовый инструмент теневой экономики // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2017. – № 3 – С. 70.

IMPROVING THE FINANCIAL STABILITY OF GUARANTEEING ELECTRICITY SUPPLIERS BASED ON THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

Shestiperova E.Yu., Starovoitov V.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article discusses the main factors and causes of accounts receivable to electric power companies, which negatively affect their financial stability. The main aspects of this influence are analyzed. Also, the financial problems of the electric power industry enterprises can negatively affect the economy of the region, since these enterprises are important employers and taxpayers. The analysis of accounts receivable for 2020–2023 for electric power industry enterprises in the Russian Federation as a whole is carried out. To solve these problems, it is necessary to implement comprehensive measures. It is proposed to conduct an ABC analysis of accounts receivable from consumers belonging to the “Population” category based on data from PJSC TNS Energo Mari El. It has been established which electricity consumers belong to the “Population” category. The division of consumers into categories and the implementation of appropriate measures plays a key role in debt management for supplied electric energy.

Keywords: guaranteeing electricity supplier; accounts receivable; consumer categories; financial stability; economic security of the region.

References

1. Decree of the Government of the Russian Federation dated December 29, 2011 No. 1178 (as amended on May 6, 2024) “On pricing in the field of regulated prices (tariffs) in the electric power industry” (together with “Fundamentals of pricing in the field of regulated prices (tariffs) in the electric power industry”, “Rules of state regulation (revision, application) of prices (tariffs) in the electric power industry.”
2. Baranova, L.V. The problem of receivables of energy supply companies / L.V. Baranova // Current problems of using special knowledge in identifying and proving economic crimes: Collection of scientific articles based on the results of the interuniversity scientific and practical conference, Nizhny Novgorod, October 25, 2022 of the year. – Nizhny Novgorod: Stimul-ST LLC, 2023. – P. 18–20.
3. Vasiliev, M.E. The problem of ineffective costs due to the presence of accounts receivable in energy sales companies / M.E. Vasiliev, L.A. Ponomarev, I.M. Osipova // Practice and management problems: Materials of articles of the II Intra-university scientific -practical conference, Irkutsk, May 23, 2023. – Irkutsk: Irkutsk National Research Technical University, 2023. – pp. 17–18.
4. Limar, V.A. Problems and solutions for managing receivables of energy supply companies / V.A. Limar // Introduction of best practices and practical application of the results of innovative research: Collection of articles of the International Scientific and Practical Conference, Volgograd, May 20, 2020. – Volgograd: Limited Liability Company “Aeterna”, 2020. – pp. 89–94.
5. Sofina, A.A. Overdue receivables of organizations as a financial instrument of the shadow economy // Corporate governance and innovative development of the economy of the North: Bulletin of the Research Center for Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktvykar State University. 2017. – No. 3 – P. 70.

Обобщение практики применения центральных валют центральных банков в странах ЕАЭС: аспекты трансграничного взаимодействия

Дононбаев Марат Болотович,

студент Московского государственного института международных отношений (университет) МИД России
E-mail: marabars777@gmail.com.

Эседов Осман Алиханович,

студент Московского государственного института международных отношений (университет) МИД России
E-mail: esedov_osman@mail.ru.

Статья посвящена анализу практики применения центральных валют центральных банков (ЦВЦБ) в странах ЕАЭС, а также перспектив их развития в рамках ЕАЭС. Актуальность данной темы определяется повышенным интересом центральных банков к эмиссии ЦВЦБ, который, в свою очередь, продиктован риском отстать в условиях растущей цифровизации от потребностей общества в новых инструментах расчетов и нежеланием допустить массовое использование частных криптовалют и стейблкоинов. Именно поэтому анализ практики применения и перспектив развития ЦВЦБ в странах ЕАЭС позволит выстроить дальнейшую политику повсеместного внедрения и использования ЦВЦБ, минимизации негативных последствий от внедрения ЦВЦБ и реализации преимуществ. Многостороннее и двухстороннее сотрудничество центральных банков и институтов развития в рамках ЕАЭС будет ключевым фактором достижения успеха и исключения негативных эффектов при внедрении ЦВЦБ. Ключевыми в связи с этим могут стать проекты суверенных платформ ЦВЦБ и мультивалютная платформа для трансграничных расчетов в ЦВЦБ на пространстве ЕАЭС. Среди стран ЕАЭС самый большой прогресс по внедрению ЦВЦБ демонстрируют Казахстан и Россия.

Ключевые слова: цифровые валюты центральных банков; ЕАЭС; трансграничные платежи; новая форма денег; банки; финансовый инструмент; международные расчеты.

Цифровые валюты центральных банков (ЦВЦБ) представляют собой виртуальные деньги, не привязанные к определенному активу и выпускаемые Центральным Банком страны, контролирующим данный финансовый инструмент [1]. Стоит отметить при этом, что каждый центральный банк сам определяет порядок и механизм эмиссии ЦВЦБ, что создает различия в подходах к ЦВЦБ между странами. Особенно эта разница прослеживается сейчас, когда подавляющее большинство стран находится только на стадии пилотирования ЦВЦБ и общепринятая практика применения еще не выработана.

По мнению экспертов, развитие проектов цифровых валют центральных банков (ЦВЦБ) – одна из важнейших разработок в сфере денежно-кредитной политики, которая радикально изменит мировую сферу финансов в ближайшее десятилетие.

Переход к использованию в том или ином формате ЦВЦБ окажет мощное влияние на банковский сектор, проводимую денежно-кредитную политику и платежные системы всех стран.

Центральные банки по всему миру активно разрабатывают механизмы введения ЦВЦБ в свою экономику и международные расчеты, а некоторые из них, такие как например Китай, Казахстан и Россия, уже перешли в стадию тестирования и ограниченного использования.

Так как ожидается, что ЦВЦБ будут активно вводиться в мировую экономику в ближайшее десятилетие, мировую экономику ждут большие перемены. Введение совершенно новой формы денег, особенно крупными игроками мировой экономики, может полностью поменять облик, как финансовых потоков, так и систем международных расчетов.

В настоящее время Банк России реализует проект “Цифровой рубль”. Регулятор будет выступать эмиссионным центром, валюта при этом будет храниться в цифровых кошельках граждан и компаний, а операции будут проводиться на специально созданной Банком России платформе. С августа 2023 года цифровой рубль официально перешел в стадию пилотирования. Таким образом, Россия стала второй страной группы G20, которая начала стадию пилотирования своей ЦВЦБ, после Китая.

Финансовые организации будут выступать посредниками для идентификации клиентов и предоставлять доступ к цифровым кошелькам через привычные традиционные каналы: мобильные приложения банков и интернет-банки. Также посредники будут осуществлять исполнение поручений и обязательств перед потребителями финансовых услуг

в цифровых рублях, процедуры предусмотренных ПОД/ФТ и валютным законодательством.

Доступ к цифровому рублю будет осуществляться через особые счета, которые будут открывать для своих клиентов коммерческие банки, при этом существенно снизятся комиссии на проведение транзакций: для физических лиц комиссии не будет вовсе, а для юридических лиц, они не будут превышать 0,3% [2, с. 37].

Цифровой рубль является гибридной ЦВЦБ, сочетающей свойства розничной модели с возможностью использования банками и иными участниками рынка для расчетов по операциям на финансовых рынках. Суммарный экономический эффект для бизнеса и банков при полной реализации потенциала внедрения цифрового рубля в России составит, по экспертным оценкам, до 328 млрд руб. ежегодно [3, с. 3].

Введение цифрового рубля открыло для правительства новые возможности. Так например, уже рассматривается возможность использования цифрового рубля для обхода системы SWIFT, в расчетах с дружественными странами. На данный момент наблюдается тенденция к подготовке со стороны правительства законодательной базы для расширения возможностей использования цифрового рубля [4].

Испытания цифрового рубля начались в августе прошлого года после принятия соответствующего закона. В них приняли участие 12 банков, 600 конечных пользователей и 30 торговых предприятий в 11 городах. Планируется начать расширять внедрение цифрового рубля уже в следующем году [5].

На данный момент было проведено 25 000 транзакций, из них 19 000 – платежи между людьми. Остаток приходится на платежи потребителей в пользу предприятий. Около 3 500 платежей были связаны со смарт-контрактами. Судя по комментариям, поначалу транзакции проходили слишком медленно.

«Вначале, конечно, мы видели ошибки со стороны банков», – сказала заместитель председателя Банка России Ольга Скоробогатова, сообщает «Интерфакс». «Напомню, что банки здесь выступают в качестве посредников, через их мобильное приложение человек открывает кошелек и затем проводит операции. Но банки очень быстро устранили все ошибки, и сегодня мы таких ошибок не допускаем».

По словам Ольги Скоробогатовой, первый заместитель Председателя Центрального банка Российской Федерации, транзакции обрабатываются в течение нескольких секунд, а уже в 2024 году к пилоту присоединятся еще 17 банков, среди которых и крупнейший банк на рынке – Сбербанк [6].

Ожидается, правительство России уже изучает возможности использования цифрового рубля в качестве еще одного инструмента дальнейшей дедолларизации расчетов с дружественными странами, особенно в рамках BRICS и ЕАЭС [7].

В пилотном режиме запущена платформа цифрового тенге с участием банков второго уровня

и их клиентов. Архитектура платформы позволяет клиентам банков воспользоваться цифровыми тенге благодаря открытию цифрового счета в мобильном приложении обслуживающего банка [8, с. 20].

Таким образом, Казахстан так же, как и Россия пошел по пути модели двухуровневой системы. Эмитентом цифрового тенге выступает центральный банк Казахстана, Национальный Банк Республики Казахстан (далее – НБРК), при этом физические и юридические лица получают доступ к цифровому тенге через банки второго уровня, коммерческие банки, которые открывают юридическим и физическим лицам цифровые счета на платформе.

Масштаб проведенного пилотирования в рамках проекта цифрового тенге хоть и скромнее, однако, не менее успешен. В рамках пилотирования приняли участие 4 коммерческих банка, государственная почтовая система Республики Казахстан, проведено более 9 тыс. транзакций. Более того, в отличие от цифрового рубля, НБРК получил возможность протестировать проведение трансграничных транзакций с использованием CBDC Connector от системы SWIFT. Таким образом, цифровой тенге уже сейчас может потенциально использоваться в трансграничных расчетах [там же, с. 42].

Более того, НБРК даже испытал выпуск обеспеченных стейблкоинов на платформе DeFi – Binance. Интересно, что хотя подход к самому пониманию сущности ЦВЦБ у НБРК и Банка России схож, в рамках пилотирования цифрового тенге центральный банк Казахстана решил проверить целый ряд гипотез, в отличие от Банка России, который придерживается строго намеченной концепции. Особенно интересной является концепция приема платежей и моментальным отчислением НДС [там же, с. 43–50]. Что касается других стран ЕАЭС, то вопрос о введении своих ЦВЦБ в этих странах находится только на стадии рассмотрения и разработки концепции.

В то время как уже два члена ЕАЭС запустили пилотные проекты своих ЦВЦБ, а именно Казахстан и Россия, вопрос дальнейшего использования ЦВЦБ в рамках ЕАЭС становится все более актуальным. Текущая геополитическая ситуация, санкционное давление на Россию, курс на дедолларизацию в расчетах между членами ЕАЭС, а также развитие электронных платежей во всех странах-членах ЕАЭС только подогревает обсуждение этого вопроса.

Однако в вопросах разработки и внедрения ЦВЦБ остальные члены ЕАЭС сильно отстают от Казахстана и России. Так, в Кыргызстане проект цифрового сома войдет в стадию пилотирования не ранее 2025–2026 годов [9, с. 13], что касается Армении, то центральный банк Армении заключил, что ЦВЦБ в стране будут обладать ограниченной сферой применения и активной работы по ее разработке не ведется [10, с. 20–21]. Беларусь в свою очередь планирует начать пилотирование своей ЦВЦБ только в 2025 году для юридических лиц, подключив физических лиц к платформе только к 2026 го-

ду [11]. При этом ожидается, что во многом проект ЦВЦБ Беларуси будет опираться опыт цифрового рубля и цифрового юаня [12, с. 52–63].

Несмотря на то, что Казахстан и Россия продвинулись значительно дальше в разработке и внедрения ЦВЦБ, это едва ли ставит крест на перспективах использования ЦВЦБ в рамках ЕАЭС. Важно понимать, что в этом вопросе Россия и Казахстан опережают не только своих коллег по ЕАЭС, но и большую часть мира, в случае России, развитие цифрового рубля уступает только развитию цифрового юаня. Более того, дальнейшее развитие ЦВЦБ Казахстана и России потенциально будет ускорять внедрение ЦВЦБ в остальных членах ЕАЭС, при чем само внедрение ЦВЦБ так же может происходить значительно быстрее. В то время как Казахстан и Россия выступают в роли первопроходцев, Армения, Беларусь и Кыргызстан могут следовать уже протестированным моделям и отработанным сценариям использования ЦВЦБ. Более того, дальнейший прогресс России и Казахстана в этом вопросе будут делать разработку и внедрение ЦВЦБ значительно дешевле для других стран-участниц по двум основным причинам.

Во-первых, Казахстан и Россия вынуждены тратить дополнительные ресурсы на то, чтобы протестировать целый ряд способов применения своих ЦВЦБ, получая как удачный, так и неудачный опыт. Скорее всего, как минимум, некоторые сценарии использования, технологии и инфраструктура не найдут своего практического применения. Учитывая ведущую роль этих стран в объединении, ожидаемо, что будут допущены ошибки или же будут предприняты тупиковые решения, которые не найдут отражения в окончательном функционале платформ ЦВЦБ. Таким образом, Армения, Кыргызстан и Беларусь смогут использовать опыт России и Казахстана для того, чтобы перенять только лучшие практики, не тратя время и ресурсы на решения, которые имеют незначительное практическое применение или не имеют его вовсе.

Во-вторых, можно вполне ожидать, что в рамках объединения будет предоставляться помощь в разработке ЦВЦБ, как минимум, в рамках консультационных органов или круглых столов, а как максимум – передача технологий для дальнейшей адаптации странами, что в целом соответствует целям объединения, стремлению создать общий финансовый рынок и платежную систему в рамках объединения.

Однако, было бы ошибочным полагать, что Россия и Казахстан в данном случае проигрывают, неся дополнительные расходы, связанные с разработкой своих ЦВЦБ. Обладая ведущей ролью в этом вопросе, именно Россия и Казахстан получают уникальную возможность задать общие правила использования ЦВЦБ в рамках объединения, а также будут играть решающую роль для последующего создания платформы для платежей в ЦВЦБ между странами осмартбединения. Учитывая, что разработка таких проектов как mBridge продолжает набирать обороты, можно ожидать, что в бли-

жайшем будущем страны-члены ЕАЭС начнут разработку аналогичного проекта в рамках объединения.

Обсуждение перехода на национальные цифровые валюты для торговли внутри объединения уже ведется, а этот вопрос поднимается все чаще [13]. Помимо этого, ЕЭК видит перспективы использования ЦВЦБ в снижении стоимости и повышении скорости трансграничных платежей в рамках объединения, автоматизации валютного контроля и уменьшения сопутствующих транзакционных издержек. Также ЕЭК видит в разработке новой платежной системы ответную меру на усиливающееся санкционное давление [14].

Потенциально, использование ЦВЦБ в ЕАЭС может углубить интеграцию, а также сделать ее более устойчивой к внешним факторам и кризисам. В случае успешного использования ЦВЦБ для расчетов между странами-членами, доля операций, совершаемых в долларах США в рамках объединения, существенно снизится.

Литература

1. McKinsey&Company. Что такое цифровая валюта центрального банка (CBDC)? // Март, 2023. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-central-bank-digital-currency-cbdc>. (Дата обращения: 10.11.2023).
2. Банк России. Цифровизация Платежей и Внедрение Инноваций на Платежном Рынке. Аналитический доклад // 2024. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/161600/analytical_report_20240605.pdf. (Дата обращения 13.06.2024).
3. Илья Ивановский, Сергей Панфилов, Денис Алфёров. Яков и Партнеры. Кому достанутся цифровые рубли? // Москва, 2024. URL: <https://yakov.partners/upload/iblock/0af/bd2qgleg7zwe14om8dvtaxmp00bp9mfj/Komudostanutsya-tsifrovye-rubli.pdf>. (Дата обращения 13.06.2024).
4. РБК. ЦБ предложил дать зарубежным банкам доступ к цифровому рублю с 2025 года. Могут ли их заинтересовать такие расчеты в условиях санкций? // Октябрь 2023. URL: <https://www.rbc.ru/finances/10/10/2023/6523e87b9a7947b24f71b430>. (Дата обращения 13.06.2024).
5. Интерфакс. Банк России провел около 25 тыс. транзакций с цифровым рублем // Март 2024. URL: <https://www.interfax.ru/business/948645>. (Дата обращения 13.06.2024).
6. Интерфакс. ЦБ РФ расширяет пилотный проект по внедрению цифрового рубля на 17 новых банков, кредиторы подписали документы об участии // Январь 2024. URL: <https://interfax.com/newsroom/top-stories/98953/>. (Дата обращения 13.06.2024).
7. Sputnik International. Переход на цифровые национальные валюты может ускорить дедол-

ларизацию – Российский Министр // Ноябрь 2023. URL: <https://sputnikglobe.com/20231121/switch-to-payments-in-digital-national-currencies-may-accelerate-dedollarization—russian-minister-1115099284.html>. (Дата обращения 13.06.2024).

8. Национальный Банк Казахстана. Цифровой Тенге. Результаты Реализации Первой Фазы // Алматы // Декабрь 2023.
9. Национальный банк Кыргызской Республики. Основные направления развития платежной системы Кыргызской Республики на 2023–2027 годы // Март 2023. URL: <https://www.nbkr.kg/DOC/11042023/000000000060360.pdf>. (Дата обращения: 14.06.2024).
10. Эрик Варданян. Цифровая валюта Центрального банка: пример Армении. Июнь 2023 года. URL: https://www.cba.am/EN/panalyticalmaterialsresearches/CBDC_26.06.2023.pdf. (Дата обращения: 14.06.2024).
11. Центр Банковских Технологий, Центр банковских технологий начал разработку Цифрового белорусского рубля // Февраль 2024. URL: <https://www.cbt.by/czentr-bankovskih-tehnologij-nachal-razrabotku-czifrovogo-belorusskogo-rublya/>. (Дата обращения: 14.06.2024).
12. Головенчик Г., Гречко В.. Журнал «Банкаўскі веснік» № 2–715. Сравнительный анализ концепций цифровых валют Народного банка Китая и Банка России, оценка их применимости в Республике Беларусь // Февраль 2023.
13. Смирнова С. Известия. ЭКОНОМИКА. Сетевой фактор: центробанки стран ЕАЭС обсуждают торговлю в цифровых нацвалютах // Май 2023. URL: <https://iz.ru/1518428/sofia-smirnova/setevoi-faktor-tcentrobanki-stran-eaes-obsuzhdaiut-torgovliu-v-tcifrovyykh-natcvaliutakh>. (Дата обращения: 14.06.2024).
14. Евразийский Экономический Форум. Члены ЕАЭС должны сформировать новую платежно-расчетную инфраструктуру на базе цифровых валют центральных банков // Май 2023. URL: <https://forum.eaeunion.org/news/chleny-eaes-dolzhy-sformirovat-novuyu-platezhno-raschetnuyu-infrastrukturu-na-baze-tsifrovyykh-valyu/>. (Дата обращения: 14.06.2024).

GENERALIZATION OF THE PRACTICE OF APPLICATION OF CENTRAL CURRENCIES OF CENTRAL BANKS IN THE EAEU COUNTRIES: ASPECTS OF CROSS-BORDER INTERACTION

Dononbaev M.B., Esedov O.A.

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University) Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

This article is devoted to the analysis of the practice of application of central bank central currencies (CBDCs) in the EAEU countries, as well as the prospects for their development within the EAEU. The relevance of this topic is justified by the increased interest of central banks in the issuance of CBDCs, which, in turn, is dictated by the risk of lagging behind amidst the growing digitalization and failure to meet society's needs for new settlement instruments and unwillingness to allow the mass use of private cryptocurrencies and stablecoins. That is why the analysis of the practice of application and prospects for the development of CBDC in the EAEU countries will

allow to build a further policy of widespread introduction and use of CSEC, minimize the negative consequences of the introduction of CBDC and reap the benefits. Multilateral and bilateral cooperation between central banks and development institutions within the EAEU will be a key factor in achieving success and avoiding negative effects that go alongside CBDCs' introduction. The projects of sovereign CBDC platforms and a multi-currency platform for cross-border settlements in CBDC within the EAEU could become a gamechanger in this regard. Among the EAEU countries, Kazakhstan and Russia demonstrate the greatest progress in the implementation of CBDC.

Keywords: central bank digital currencies; EAEU; cross-border payments; new form of money; banks; financial instrument; international settlements.

References

1. McKinsey&Company. What is central bank digital currency (CBDC)? // March, 2023. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-central-bank-digital-currency-cbdc>. (Accessed: 10.11.2023).
2. The Bank of Russia. Digitalization of Payments and the Introduction of Innovations in the Payment Market. Analytical report // 2024. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/161600/analytical_report_20240605.pdf. (Accessed: 13.06.2024).
3. Ilya Ivaninsky, Sergey Panfilov, Denis Alferov. Yakov and Partners. Who will get the digital rubles? // Moscow, 2024. URL: <https://yakov.partners/upload/iblock/0af/bd2qgleg7zwe14om-8dvtaxmp00bp9mfj/Komu-dostanutsya-tsifrovyye-rubli.pdf>. (Accessed: 13.06.2024).
4. RBC. The Central Bank has proposed to give foreign banks access to the digital ruble from 2025. Can they be interested in such calculations in the context of sanctions? // October 2023. URL: <https://www.rbc.ru/finances/10/10/2023/6523e-87b9a7947b24f71b430>. (Accessed: 13.06.2024).
5. Interfax. The Bank of Russia conducted about 25 thousand transactions with the digital ruble // March 2024. URL: <https://www.interfax.ru/business/948645>. (Accessed: 13.06.2024).
6. Interfax. CBR expanding digital ruble pilot to 17 new banks, lenders have signed participation documents // January 2024. URL: <https://interfax.com/newsroom/top-stories/98953/>. (Accessed: 13.06.2024).
7. Sputnik International. Switching to Digital National Currencies May Hasten Dedollarization – Russian Minister // November 2023. URL: <https://sputnikglobe.com/20231121/switch-to-payments-in-digital-national-currencies-may-accelerate-dedollarization—russian-minister-1115099284.html>. (Accessed: 13.06.2024).
8. National Bank of Kazakhstan. Digital Tenge. Results Of The Implementation Of The First Phase // Almaty // December 2023.
9. The National Bank of the Kyrgyz Republic. The main directions of development of the payment system of the Kyrgyz Republic for 2023–2027 // March 2023. URL: <https://www.nbkr.kg/DOC/11042023/000000000060360.pdf>. (Accessed: 14.06.2024).
10. Erik Vardanyan. Central Bank Digital Currency: Case of Armenia. June 2023. URL: https://www.cba.am/EN/panalyticalmaterialsresearches/CBDC_26.06.2023.pdf. (Accessed: 14.06.2024).
11. The Center of Banking Technologies, the Center of Banking Technologies began the development of the Digital Belarusian ruble // February 2024. URL: <https://www.cbt.by/czentr-bankovskih-tehnologij-nachal-razrabotku-czifrovogo-belorusskogo-rublya/>. (Accessed: 14.06.2024).
12. Golovenchik G., Grechko V. The magazine “Bankayski vesnik” № 2–715. Comparative analysis of the concepts of digital currencies of the People's Bank of China and the Bank of Russia, assessment of their applicability in the Republic of Belarus // February 2023.
13. Smirnova S. Izvestia. Economy. Network factor: central banks of the EAEU countries discuss trade in digital national currencies // May 2023. URL: <https://iz.ru/1518428/sofia-smirnova/setevoi-faktor-tcentrobanki-stran-eaes-obsuzhdaiut-torgovliu-v-tcifrovyykh-natcvaliutakh>. (Accessed: 14.06.2024).
14. The Eurasian Economic Forum. EAEU members should form a new payment and settlement infrastructure based on digital currencies of central banks // May 2023. URL: <https://forum.eaeunion.org/news/chleny-eaes-dolzhy-sformirovat-novuyu-platezhno-raschetnuyu-infrastrukturu-na-baze-tsifrovyykh-valyu/>. (Accessed: 14.06.2024).

Возможности и ограничения применения криптовалюты как основного платежного средства Центрального Банка

Бахолдин Дмитрий Геннадиевич;

директор проектов, ООО «Профит»

E-mail: bd8530749@gmail.com

В статье анализируются достоинства и недостатки внедрения свободных криптовалют для государственного регулирования. Рассматриваются сущность, специфика и разновидности цифровых валют. Отмечается, что цифровые валюты центральных банков предлагают многочисленные преимущества потребителям, правительствам и центральным банкам и могут решить ряд проблем, с которыми сталкиваются традиционные платёжные системы и финансовые учреждения. Цифровые валюты центральных банков являются их цифровым обязательством, призваны предоставить привлекательные инструменты для оптовой и розничной торговли, а также укрепить влияние центральных банков и контроль над экономикой посредством новых инструментов денежно-кредитной и фискальной политики и программируемых возможностей. К положительным сторонам внедрения цифровых валют центральных банков относятся финансовая доступность, стимулирование финансовых инноваций, повышение эффективности платёжной системы, высокая отслеживаемость и контроль со стороны центральных банков, сокращение и сдерживание преступной деятельности. К недостаткам этих инструментов относятся технологические риски, угрозы конфиденциальности пользовательских данных и экономической свободе и риски для бизнес-моделей коммерческих банков.

Ключевые слова: цифровая валюта, цифровая валюта центрального банка, финансовая система, центральный банк, государственное регулирование.

Развитие и распространение интернета привело к значительным изменениям в финансовых отношениях [1]. Вследствие увеличения количества пользователей вырос рынок электронной коммерции и число компаний, активно использующих глобальную сеть в коммерческих целях. Помимо глобальной цифровизации, развития технологий и интернет-пространства, на изменение финансовых отношений влияют снижение доходности банковских структур вследствие зарегулированности рынка, появление небанковских организаций, оказывающих финансовые услуги, и инвестирование в развитие финансовых технологий. Развитие финансовых технологий мобилизует использование альтернативных источников финансирования, инвестиций и кредитования, способствует появлению в экономике новых денег, в частности – цифровых валют.

Цифровые валюты не имеют физических атрибутов и существуют только в цифровой форме [2]. Операции с ними осуществляются через компьютеры или электронные кошельки, подключённые к интернету или назначенным сетям. Цифровые валюты можно использовать для приобретения товаров и услуг, а также осуществления быстрых, в том числе трансграничных транзакций. Существует три типа цифровых валют: криптовалюты, виртуальные валюты и цифровые валюты центральных банков (далее – ЦВЦБ). В частности, ЦВЦБ предлагают многочисленные преимущества потребителям, правительствам и центральным банкам (далее – ЦБ) [3]. Они могут решить ряд проблем, с которыми сталкиваются традиционные платёжные системы и финансовые учреждения, и в перспективе являются более эффективным, доступным и прозрачным способом совершения транзакций.

Целью работы является изучение достоинств и недостатков внедрения свободных криптовалют для государственного регулирования. Для её достижения был проведён анализ и синтез материалов по экономике, финансовой политике и цифровым валютам, применён системно-структурный подход к рассмотрению ключевых аспектов проблемы исследования.

ЦВЦБ представляют собой новую форму цифровых денег ЦБ, выступающую кульминацией усилий государства по управлению цифровым переходом [4]. Они являются цифровым обязательством ЦБ, представляющего суверенную валюту юрисдикции, доступную частному сектору. ЦВЦБ призваны предоставить привлекательные инструменты как для оптовой, так и для розничной торговли, а также укрепить влияние ЦБ и контроль над эконо-

микой посредством новых инструментов денежно-кредитной и фискальной политики и программируемых возможностей. Как и в случае с предыдущими изменениями в денежно-кредитной политике, их введение может иметь значительные последствия для финансовой системы государства, такие как устранение посредничества коммерческих банков и некоторых операций частных поставщиков денег.

ЦВЦБ важно отличать от криптовалют, которые, хотя и были разработаны как универсальное средство обмена и сбережения и даже официально признаны законным платёжным средством в Сальвадоре и Центральноафриканской Республике, на практике не являются хорошим средством обмена или сбережения. Их применение для розничных платежей остаётся низким, использование в качестве законного платёжного средства проблематично, а высокая корреляция с другими финансовыми активами не даёт преимуществ хеджирования. Криптовалюты не имитируются ЦБ и часто являются полностью децентрализованными без единого эмитента [4]. В отличие от них ЦВЦБ являются прямым обязательством ЦБ, который должен сохранять резервы и ликвидность для поддержки такой валюты. Переходя на ЦВЦБ, ЦБ заменяет печатные деньги электронными банкнотами или счетами, которые обеспечены законодательством и кредитом правительства.

ЦВЦБ управляются ЦБ с использованием цифрового реестра, следовательно, выпуск и последующее управление этим новым типом валюты контролирует одна организация – ЦБ [6]. Физические наличные деньги также выпускаются ЦБ, однако их учёт и управление осуществляют многочисленные стороны-посредники, такие как банки, предприятия и потребители, что существенно усложняет, а порой делает невозможным их отслеживание. При внедрении ЦВЦБ существующая в настоящее время форма денежной эмиссии и бухгалтерский учёт претерпят значительные качественные изменения: ЦБ сможет не только выпускать или выкупать ЦВЦБ одним нажатием клавиши, но и отслеживать любые проведённые транзакции, поскольку все платежи будут регистрироваться в цифровой книге. Если ЦВЦБ полностью заменят наличные деньги, любую транзакцию можно будет отслеживать, и любые деньги можно будет программировать.

При выпуске и обращении ЦВЦБ могут использоваться различные эмиссионно-учётные технологии [7]. В настоящее время выделяют два основных типа ЦВЦБ: для розничных, или общецелевых платежей, и оптовых, или специальных расчётов. Для организации эмиссии и расчётов ЦВЦБ каждого типа требуется создание собственной эмиссионно-расчётной системы. Технологически эмиссия ЦВЦБ может быть осуществлена в форме выпуска цифровых токенов или учётных записей на расчётных счетах. Разница в этих способах заключается в форме проверки подлинности денег, проводимой при осуществлении обменной операции. Применение денег на основе токенов требует проведения проверки получателем платежа действительности

платёжного токена, а денег, хранимых на счетах – идентификации и аутентификации личности владельца счёта.

Широкое внедрение ЦВЦБ несёт как преимущества, так и риски. К положительным сторонам относится финансовая доступность [8]. Предлагая простые и удобные варианты цифровых платежей, ЦВЦБ могут позволить гражданам, особенно имеющим плохой доступ к традиционным банковским услугам, стать частью финансовой системы, поскольку единственным предварительным условием использования ЦВЦБ является наличие доступа к технологиям, необходимым для осуществления платежей, обычно в виде смартфонов. После пандемии COVID-19 платёжная среда изменилась, произошёл массовый переход к безналичным операциям, и граждане всё чаще используют средства электронных платежей. ЦВЦБ развивают эту тенденцию.

ЦВЦБ являются стимулом для финансовых инноваций и повышения эффективности платёжной системы. Они могут сократить время и стоимость транзакций и расчётов, что способствует формированию более эффективной финансовой среды. ЦВЦБ являются трансформационной технологией, способной полностью изменить финансовую отрасль, и движущей силой цифровой революции в финансовом секторе. Их реализация может стимулировать использование финтех-продуктов, способствуя развитию более современной цифровой экономики.

Централизация и контроль ЦВЦБ со стороны ЦБ означает, что орган-эмитент способен отслеживать и контролировать валюту, что делает её более управляемой [9]. ЦБ получают возможность контролировать деньги и управлять экономикой, изменять процентные ставки и предотвращать инфляцию. Использование оптовых и розничных ЦВЦБ позволит создать более продуманную и эффективную систему, основанную на строгой классификации целевой аудитории, масштаба транзакций, мер конфиденциальности и анонимности и технологической инфраструктуры.

Одним из наиболее значимых преимуществ ЦВЦБ является сокращение и сдерживание преступной деятельности, в частности – таких наиболее распространённых форм экономических преступлений, как финансовое мошенничество и уклонение от уплаты налогов. Цифровые кошельки требуют, чтобы учётная запись человека была подтверждена прохождением идентификации, что упрощает отслеживание и идентификацию людей. Кроме того, благодаря виртуальному характеру транзакций гораздо легче отслеживать отдельных лиц, что способствует значительному снижению вероятности финансового мошенничества. Помимо этого, использование цифровых кошельков позволяет избежать криминальных проблем, присущих физическим деньгам и связанных с их неотслеживаемостью – отмывание и подделка денег, уклонение от уплаты налогов.

Дополнительно ЦВЦБ снижают риски для контрагентов, такие как риски задержек и торговли частной информацией. Риски задержек уменьшаются, поскольку все транзакции в ЦВЦБ проводятся через ЦБ, следовательно, не могут быть невыполнены. Также ЦБ не будут делиться или продавать данные, следовательно, риски, связанные с торговлей личными данными, значительно уменьшаются. В то же время риски нарушения кибербезопасности и конфиденциальности данных остаются крайне актуальными.

Технологические риски являются одним из основных недостатков ЦВЦБ [10]. В их число входят риск низкой производительности платформы, безопасного хранения и конфиденциальности данных в реестре эмитента и другие. Перемещение государственных денег в цифровую сферу обнажит уязвимость ЦВЦБ, как и любой другой цифровой платёжной системы, к системным атакам. ЦВЦБ будут особенно подвержены взломам, поскольку платёжная информация граждан всей страны будет удобно собираться в базе данных ЦБ [11]. ЦБ потребуется проявлять повышенную осторожность в отношении возможности таких атак и гарантировать наличие надлежащих протоколов безопасности, поскольку взлом данных транзакций может привести к потере средств, краже личной информации или нарушению работы финансовой системы ЦБ.

Другой значимый риск связан с наблюдением ЦБ за всеми осуществляемыми транзакциями. Несмотря на то, что полная отслеживаемость позволяет минимизировать финансовые преступления, она также может поставить под угрозу конфиденциальность пользовательских данных и экономическую свободу. Для минимизации этого риска концепция ЦВЦБ должна обеспечивать адекватный баланс между общественными интересами и индивидуальными правами, в том числе неприкосновенностью частной жизни [12].

Также внедрение ЦВЦБ сопряжено с рисками для бизнес-моделей коммерческих банков, поскольку означает их прямую конкуренцию с ЦБ [13]. Если ЦБ начнут предлагать розничным вкладчикам безрисковую альтернативу банковским депозитам, то значительные остатки депозитов могут переместиться со счетов коммерческих банков в ЦБ. Это приведёт к снижению объёма кредитования хозяйствующих субъектов, увеличению риска ликвидности коммерческих банков и вероятности серьёзных эпизодов финансовой нестабильности.

Таким образом, ЦВЦБ представляют собой новый инструмент денежно-кредитной и фискальной политики, способствующий повышению скорости и эффективности платежей, защите суверенитета ЦБ в условиях усиления конкуренции со стороны криптовалют, смягчению негативных последствий сокращения использования наличных денег и увеличения количества платёжных систем частного сектора, нарушающих конфиденциальность, развитию программируемых денег и платёжных решений. Помимо этого, его широкое внедрение по-

тенциально может ограничить нелегальные рынки и уклонение от налогов. Однако перед началом использования ЦВЦБ необходимо детально исследовать мотивы их выпуска и факторы, влияющие на внедрение с учётом характеристик потребителей и потребностей финансовой системы. ЦВЦБ, развёрнутые в разных конкурентных средах, могут повлиять на финансовую стабильность, поэтому важен поиск компромисса между полезностью ЦВЦБ и уровнем финансового отказа от посредничества. Помимо этого, важным аспектом исследований является то, как выпуск ЦВЦБ в сравнении с другими существующими обязательствами ЦБ может повлиять на структуру баланса ЦБ и как это может отразиться на государственной финансовой системе.

Литература

1. Фетисов Н.И. Внедрение обеспеченной цифровой валюты в финансовую систему страны / Н.И. Фетисов, А.В. Лебедев, Е.А. Разумовская, А.П. Соколов // Журнал прикладных исследований. – 2021. – № 2–4. – С. 82–88. – DOI: 10.47576/2712-7516_2021_2_4_82
2. Abdurazakova N.S. Advantages and disadvantages of digital currency, prospects for development. International scientific journal, 2024, vol. 3, iss. 3, pp. 195–199. DOI: 10.5281/zenodo.10899966
3. Rogatis P. Exploring the pros and cons of central bank digital currencies (CBDCs): Impacts and considerations (2023). Istituto analisi relazioni internazionali. Available at: <https://iari.site/2023/02/01/exploring-the-pros-and-cons-of-central-bank-digital-currencies-cbdcs-impacts-and-considerations/> (дата обращения: 23.06.2024).
4. Dionysopoulos L., Marra M., Urquhart A. Central bank digital currencies: A critical review. International Review of Financial Analysis, 2024, vol. 91: 103031. DOI: 10.1016/j.irfa.2023.103031
5. Михайлишин А.Ю. Предпосылки появления и мировой опыт внедрения цифровых валют центральных банков // Актуальные проблемы экономики и права. – 2021. – Т. 15, № 2. – С. 294–307. – DOI: 10.21202/1993-047X.15.2021.2.294-307
6. Schueffel P. CBDCs: Pros and Cons – A Comprehensive List and Discussion of the Advantages and Disadvantages of Central Bank Digital Currency. SSRN Electronic Journal, 2023, vol. 1, no. 2, pp. 49–56. DOI: 10.2139/ssrn.4398748
7. Кочергин Д.А. Современные модели систем цифровых валют центральных банков // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2021. – Т. 37, № 2. – С. 205–240. – DOI: 10.21638/spbu05.2021.202
8. Prodan S., Konhäusner P., Dabija D.C., Lazaroiu G., Marincean L. The rise in popularity of central bank digital currencies. A systematic review. Heliyon, 2024, vol. 10, no. 9: e30561. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e30561

9. Borg J., Sheasby E., Grech M. A Deeper Look into Central Bank Digital Currencies (CBDCs): Advantages and Disadvantages of CBDBs (2023). Law Business Research. Available at: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=7afc5035-d6fd-40fa-871d-b8ef3eb417b3> (дата обращения: 23.06.2024).
10. Кочергин Д.А. Цифровые валюты центральных банков: опыт внедрения цифрового юаня и развитие концепции цифрового рубля // Russian Journal of Economics and Law. – 2022. – Т. 16, № 1. – С. 51–78. – DOI: 10.21202/2782-2923.2022.1.51-78
11. Черенкова С.А. Достоинства и потенциальные риски введения цифрового рубля в современной России // Национальная безопасность / nota bene. – 2023. – № 1. – С. 53–65. – DOI: 10.7256/2454-0668.2023.1.39797
12. Дьяконов Р.В. Перспективы введения цифровой валюты Центрального Банка в мире и в России // Вопросы управления. – 2023. – Т. 17, № 1. – С. 5–18. – DOI: 10.22394/2304-3369-2023-1-5-18
13. Запорожан А.Я. Цифровой рубль ЦБ РФ // Управленческое консультирование. – 2021. – № 6. – С. 32–39. – DOI: 10.22394/1726-1139-2021-6-32-39

POSSIBILITIES AND LIMITATIONS OF USING CRYPTOCURRENCY AS THE MAIN MEANS OF PAYMENT OF THE CENTRAL BANK

Bakholdin D.G.
Profit LLC

The article analyzes the advantages and disadvantages of introducing free cryptocurrencies for government regulation. The essence, specifics and varieties of digital currencies are considered. It is noted that digital currencies of central banks offer numerous advantages to consumers, governments and central banks and can solve a number of problems faced by traditional payment systems and financial institutions. The digital currencies of central banks are their digital commitment, designed to provide attractive tools for wholesale and retail trade, as well as strengthen the influence of central banks and control over the economy through new monetary and fiscal policy instruments and programmable capabilities. The positive aspects of the introduction of digital currencies by central banks include financial accessibility, stimulating financial innovation, improving the efficiency of the payment system, high traceability and control by central banks, reducing and deterring criminal activity. The disadvantages of these tools include technological risks, threats to user data privacy and economic freedom, and risks to commercial banks' business models.

Keywords: digital currency, digital currency of the central bank, financial system, central bank, government regulation.

References

1. Fetisov N.I. Introduction of a secured digital currency into the financial system of the country / N.I. Fetisov, A.V. Lebedev, E.A. Razumovskaya, A.P. Sokolov // Journal of Applied Research. – 2021. – No. 2–4. – pp. 82–88. – DOI: 10.47576/2712-7516_2021_2_4_82
2. Abdurazakova N.S. Advantages and disadvantages of digital currency, prospects for development. International scientific journal, 2024, vol. 3, iss. 3, pp. 195–199. DOI: 10.5281/zenodo.10899966
3. Rogatis P. Exploring the pros and cons of central bank digital currencies (CBDCs): Impacts and considerations (2023). Istituto analisi relazioni internazionali. Available at: <https://iari.site/2023/02/01/exploring-the-pros-and-cons-of-central-bank-digital-currencies-cbdc-impacts-and-considerations/> (accessed: 23.06.2024).
4. Dionysopoulos L., Marra M., Urquhart A. Central bank digital currencies: A critical review. International Review of Financial Analysis, 2024, vol. 91: 103031. DOI: 10.1016/j.irfa.2023.103031
5. Mikhailishin A. Yu. Prerequisites for the emergence and world experience in the introduction of digital currencies of central banks // Actual problems of economics and law. – 2021. – Vol. 15, No. 2. – pp. 294–307. – DOI: 10.21202/1993-047X.15.2021.2.294-307
6. Schueffel P. CBDCs: Pros and Cons – A Comprehensive List and Discussion of the Advantages and Disadvantages of Central Bank Digital Currency. SSRN Electronic Journal, 2023, vol. 1, no. 2, pp. 49–56. DOI: 10.2139/ssrn.4398748
7. Kochergin D.A. Modern models of digital currency systems of central banks // Bulletin of St. Petersburg University. Economy. – 2021. – Vol. 37, No. 2. – pp. 205–240. – DOI: 10.21638/spbu05.2021.202
8. Prodan S., Konhäuser P., Dabija D.C., Lazaroiu G., Marincean L. The rise in popularity of central bank digital currencies. A systematic review. Heliyon, 2024, vol. 10, no. 9: e30561. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e30561
9. Borg J., Sheasby E., Grech M. A Deeper Look into Central Bank Digital Currencies (CBDCs): Advantages and Disadvantages of CBDBs (2023). Law Business Research. Available at: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=7afc5035-d6fd-40fa-871d-b8ef3eb417b3> (accessed: 23.06.2024).
10. Kochergin D.A. Digital currencies of central banks: the experience of introducing the digital yuan and the development of the concept of the digital ruble // Russian Journal of Economics and Law. – 2022. – Vol. 16, No. 1. – pp. 51–78. – DOI: 10.21202/2782-2923.2022.1.51-78
11. Cherenkova S.A. Advantages and potential risks of introducing the digital ruble in modern Russia // National security / nota bene. – 2023. – No. 1. – pp. 53–65. – DOI: 10.7256/2454-0668.2023.1.39797
12. Dyakonov R.V. Prospects for the introduction of a digital currency of the Central Bank in the world and in Russia // Management issues. – 2023. – Vol. 17, No. 1. – pp. 5–18. – DOI: 10.22394/2304-3369-2023-1-5-18
13. Zaporozhan A. Ya. Digital ruble of the Central Bank of the Russian Federation // Management consulting. – 2021. – No. 6. – pp. 32–39. – DOI: 10.22394/1726-1139-2021-6-32-39

Брижак Ольга Валентиновна,

д.э.н., доцент, профессор Кафедры экономической теории
Финансового университета при Правительстве Российской
Федерации

E-mail: brizhak71@mail.ru

Современная экономика вошла в турбулентный период своей эволюции; далеко не последнюю роль в этом сыграло то, что встроенный в ее движение корпоративный капитал стал финансовым капиталом, для чего потребовалось длительное развитие и формирование соответствующих условий. В ходе финансовых преобразований корпоративного капитала, важное значение приобретает интеллектуальный капитал, так как он выступает в качестве естественного партнера последнего в условиях становления новой экономики, опирающейся на знания. В статье отмечается, что интеллектуальный капитал во взаимодействии с корпоративным капиталом формирует капитальные комбинации, способные создавать насыщенные современным знанием финансовые технологии, продукты, услуги, которые востребованы системой экономики. Переориентация корпоративного капитала отечественной экономики с сырьевой направленности на инновационно-технологическую, возвышает совокупный корпоративный спрос на интеллектуальный капитал, а наполнение данным капиталом системы экономики обеспечит ей приоритетные позиции в эволюционном процессе.

Ключевые слова: финансовый капитал, корпоративный капитал, инвестиции, финансовые транзакции, финансовые отношения, рефлексивность, интеллектуальный капитал.

Введение

Становление корпоративного капитала связано с потребностью в консолидации частных капиталов, необходимых для реализации масштабных проектов. В свое время Маркс в «Капитале» писал, что «мир до сих пор оставался бы без железных дорог, если бы приходилось дожидаться, пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы до таких размеров? Что они могли бы справиться с постройкой железной дороги. Напротив, централизация посредством акционерных обществ сделала это в единый миг»¹. Резко возросшие потребности концентрации и централизации капитала были обусловлены промышленной революцией рубежа 18–19 веков. Соответственно, превращение реального корпоративного капитала в финансовый капитал было обусловлено революционным переворотом в системе экономики.

Дальнейшее исследование развития финансовых отношений проведем посредством превращения корпоративного капитала в финансовый капитал. В научной литературе начала двадцатого века выделилась консервативная теория финансов, которая ключевую роль среди финансовых институтов отводила банкам, а главным платежным средством, обеспечивающим финансовый оборот, считала деньги. Деньги как средство обращения и платежа выступают посредником между экономическими субъектами, обеспечивают благоприятную рыночную конъюнктуру, не влияют на ход хозяйственных процессов, выступая ценностной оболочкой реальных материальных процессов, «денежной вуалью»².

Методология

В процессе исследования автором использованы методы системного и сравнительного анализа, логики и сравнения, диалектический метод, политико-экономический и институциональный метод. Предложен и обоснован структурно-функциональный подход к исследованию процесса восхождения к финансовому капиталу. Информационной базой статьи послужили данные, опубликованные в научных трудах отечественных и зарубежных исследователей, занимающихся разработкой различных аспектов анализа становления финансового капитала, а также данные о формировании и развитии новых направлений финансовых исследований.

¹ Маркс К. Капитал. Т. 1. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т. 23.

² Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-бизнес, 2007.

Дальнейшее исследование финансовых отношений в результате динамичного развития финансовых рынков осуществлялось в русле научных направлений, подвергших консервативную теорию критике, на этом фоне сформировались оригинальные подходы к раскрытию сущности, функций, роли и значении финансовых отношений в экономической системе.

Особое внимание привлекает концепция А.С. Пигу, сформировавшаяся в рамках неоклассической экономической теории, согласно которой рост экономики зависит от такого распределения ресурсов, которое близко к оптимальному¹. Направление мейнстрим вывело формулу развития финансовых отношений на основе свободного рыночного распределения экономических ресурсов, минимизации рисков для инвесторов и снижения неопределенности результатов вложения капитала.

Артур Сесил Пигу, как последователь Альфреда Маршалла и представитель кембриджской неоклассической школы ключевым фактором экономического роста выделяет реальный капитал с присущими ему особенностями отложенного потребления, связанного с временным периодом между вложением средств и получением дохода от вложений, а также неопределенностью и риском при принятии инвестиционных решений.

Для снижения неопределенности и рисков для инвесторов А. Пигу выдвигает функцию инвестиционного посредничества между институтами финансового рынка, обладателями свободных денег и реальными инвесторами, готовыми разделить основные риски вложения средств. Такая функция посредничества позволит повысить результативность вложений в финансовый капитал на финансовых рынках и снизить уровень инвестиционной неопределенности в экономике, считает Пигу².

Идеи инвестирования и инвестиционных рисков, заложенные А. Пигу, получили развитие в процессе последующих исследований неоклассиков относительно изучения финансовых отношений, инвестирования капитала, классификации финансовых подсистем, разграничения финансовой инфраструктуры, сформировавших европейский финансовый подтип, институциональную архитектуру которого представляют коммерческие банки и англосаксонскую (capital-market-based) подсистему, организованную рынком ценных бумаг³.

Экономический кризис 1929–1933 гг. оказал влияние на дальнейшее изменение взглядов западных ученых-экономистов на многие аспекты функционирования рыночной экономики того периода, что привело к возникновению альтернативных теорий, в их числе утвердившаяся концепция

кейнсианства, сформированная Дж.М. Кейнсом. Кейнс делает вывод о неспособности рыночного механизма автоматически приводить экономику к равновесию, а опыт глубокой рецессии и затяжной депрессии показал, что сбережения не равны инвестициям, и что у сберегателей и инвесторов разные экономические интересы. В условиях кризиса рыночные экономики сталкиваются с дефицитом инвестиций, так как не все сбережения превращаются в инвестиции; часть сбережений не вовлекается в инвестиционный процесс, образуя финансовую подушку, поддерживающую субъектов в кризисной ситуации. На самом деле, в условиях неопределенности, по Кейнсу, люди стараются сберегать дополнительные средства, оставшиеся после уплаты налога. В этой связи в кейнсианской теории особое внимание отводится психологическим факторам финансовых отношений, обозначенных как мотивы. Среди них, мотив предосторожности или психология ликвидности как фактор инвестиций и спекулятивный мотив, формируемый на основе предположений об ожидаемых доходах от вложений⁴.

Так, недавние исследования среди россиян выявили, что самыми популярными способами сбережения и инвестирования являются депозитный счет в банке (34%), 19% покупают валюту, 18% недвижимость и 12% драгметаллы, наибольшим доверием среди финансовых институтов у россиян пользуются банки (57%). За последний год только около 13% опрошенных россиян стали больше копить и меньше тратить на товары и услуги, большая часть (56%) не изменили своего инвестиционно-сберегательного поведения. В целом россияне (2/3) ориентированы на краткосрочное планирование в финансовых вопросах⁵. Если рассматривать региональный аспект предпочтения ликвидности, то наблюдается увеличение данного показателя в связи со снижением склонности населения к сбережениям и предпочтением ликвидности в регионах России, таких как Ярославская область, Калининградская область, Волгоградская и Ленинградская области, что объясняется психологическими причинами и реакцией людей на неопределенность будущего⁶.

Таким образом, предпочтение ликвидности образует субъектно-объектный, психолого-экономический феномен всей экономической системы, регулируемый динамикой нормы процента.

Психологические мотивы играют значимую роль в развитии и финансовых отношений, и изменчивости конъюнктуры финансового рынка.

О роли финансового рынка в современной экономике в рамках кейнсианской методологии заяв-

⁴ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2019.

⁵ <https://www.interfax.ru/pressreleases/906468>

⁶ Дашкова Е.С., Трещевский Ю.И., Праченко А.А. Динамика склонностей населения к сбережению и иммобилизации сбережений в российских регионах: анализ и прогноз // Современная экономика: проблемы и решения. – 2024. – № 6 (174). – С. 48–61.

¹ Pigou A. Economics of Welfare, 4th ed., London, 1932; Pigou A.C. Industrial Fluctuations. – L: Macmillan, 1929.

² Там же

³ Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. – Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1962.

ляет гипотеза финансовой нестабильности Х. Мински (табл. 1).

Таблица 1. Анализ гипотезы нестабильности Х. Мински¹

Воздействие финансового рынка на экономику	Признаки этапа капитализма денежных управляющих
В условиях сбалансированного роста компании и индивидуальные предприятия используют возможности самофинансирования, дополняя их кредитованием, причем, только под реальное обеспечение	Волны финансовых инноваций, зачастую навязываемых денежными управляющими своим клиентам
Продолжаясь, при переходе порога меры стабильности, экономический рост приводит к скачку позитивных доходных ожиданий субъектов системы экономики, дефициту инвестиций и разрастанию задолженности по кредитным обязательствам без учета реальных возможностей ее погашения	Разрастание доли участников финансового рынка, не относящихся к кредитным организациям (пенсионных фондов, финансовых союзов, страховых компаний и пр.)
В дальнейшем рост сопровождается генерацией финансовых инноваций, многие из которых активно способствуют росту задолженности по кредитам, что ведет к резкому росту рисков и инициирует массовые банкротства.	Развитие контроля финансовых структур над корпорациями реального сектора посредством системы участия, управления долгом и захвата имущественных комплексов

Источник: составлено автором по материалам исследования.

По мнению Кейнса, следует различать находящиеся в обращении активы на реальные и виртуальные, подобно разграничению капитала по Марксу – на действительный и фиктивный. Такое разграничение связано с анализом Дж.М. Кейнсом корпоративного капитала, обладающего встроенным механизмом эмиссии ценных бумаг и потому играющего ключевую роль в возрастании роли финансового рынка в экономике. По мнению профессора кафедры политической экономии МГУ им. М.В. Ломоносова А.А. Пороховского «преобладание корпоративного капитала в американской экономике двадцатого века обеспечило динамичное развитие фондового рынка, что позволило сбалансировать выпуск экономических благ и снизить котировки ценных бумаг, избегая процесса перепроизводства»². Этот вывод

¹ Minsky H.P. Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies // Working Paper. – 1996. – № 155, April [Электронный ресурс] – URL: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp155.pdf> (дата обращения: 13.06.2024).

Соколинская Н.Э., Маркова О.М. Развитие цифрового банкинга и инноваций в сфере предоставления банковских услуг // Финансовые рынки и банки. – 2023. – № 11. – С. 99–104; Ниязбекова Ш.У. Инновации и тренды развития технологий в банковской сфере // Финансовые рынки и банки. – 2024. – № 5. – С. 271–277.

² Пороховский А.А. Роль и судьба корпораций // Гэлбрейт: возвращение. Под ред. С.Д. Бодрунова. – М.: Культурная революция, 2017.

подтверждают представители и неоклассической, и марксистской методологии.

Основные идеи кейнсианской теории финансовых отношений получили свое дальнейшее развитие в русле неоклассической теории с учетом нового хозяйственного опыта (табл. 2).

Таблица 2. Результаты исследования финансовых отношений сторонниками монетарной экономической теории

Сторонники монетарной теории финансовых отношений	Концептуальная характеристика	Ключевые постулаты
М. Фридман ¹	Раскрывается элементарная «клеточка» системы экономики – домохозяйство, которое стремится оптимизировать потребление и сформировать сбережения, ориентированные на рынок капитала. Финансовый рынок обретает в сберегательных возможностях домохозяйств импульс для интенсивного развития	Деньги имеют значение. Активное включение домохозяйств в формирование сбережений, ростом спроса на инструменты инвестирования, широким представительством на финансовом рынке ценных бумаг, приспособленных к участию домохозяйств в инвестиционном процессе
С. Куссерг, Дж. Стиглиц ²	Фокус на особые институты, ориентированные на процесс сбора, анализа, передачи информации, возможность снизить существующую асимметрию информативного характера и уменьшить транзакционные издержки	Финансовый рынок способен собрать необходимые данные; чем выше уровень охвата ресурсов финансового рынка, тем выше скорость и больше интенсивность процессов в системе экономики, где востребованы данные ресурсы
Дж. Тобин ³	Обращается внимание на упорядочивании и закреплении финансовых отношений, ориентируясь на возможности институционального подхода. Финансовый рынок определяется как организованная совокупность прошедших отбор и закрепление институциональных соглашений двоякого рода	Соглашения, обеспечивающие превращение денежных сбережений различного рода в инвестиции, направляемые на развитие; соглашения, обеспечивающие распределение ресурсов между субъектами общественного хозяйства, заинтересованными в использовании названных ресурсов
М. Фридман ⁴	Сторонники монетарной теории выходят за пределы представления денег в качестве обычного посредника в обмене товаров и рассматривают их как определяющий фактор экономического роста, от которого зависит движение всей системы экономики	Деньги имеют значение. Востребован эффективный механизм генерации денег, встроенный в экономику и способный обеспечивать системную потребность в дополнительном выпуске или изъятии их из оборота

Сторонники монетарной теории финансовых отношений	Концептуальная характеристика	Ключевые постулаты
Дж. Сорос ⁵	Сознание людей превращается из пассивного процесса отражения в активный фактор образования рыночных цен, что относится, прежде всего, к финансовым продуктам и услугам: курсам различных валют, оценкам акций, облигаций и производных от них бумаг	Феномен рефлексивности как способность к динамичному реагированию, оценке новых фактов, потребность в предоставлении актуальной информации, возможность принятия неожиданных решений. Прогнозирование финансового капитала затруднительно, а финансовый рынок непредсказуем и весьма волатилен

Результаты анализа таблицы 2 показывают, что расширение финансовых отношений экономики возвышает роль процесса институционализации на этапе развития позднего капитализма¹. На данном этапе происходит глобализация финансового рынка и бюджетная консолидация, расширяется состав базовых и производных финансовых инструментов; происходит существенное ускорение финансовых операций, что делает их весьма привлекательными для краткосрочных инвесторов, что способствует росту масштабов спекулятивных операций.

Глобализация финансового рынка окончательно утвердила власть финансового капитала над прежней экономикой, привела к становлению «финансомики» и к ускоренному росту виртуальных отношений². «Финансомика» характеризует возникшее в результате эволюции финансовых отношений единство противоположностей, в которых финансовый капитал, являясь отраженной формой реального капитала, подчиняет его себе, образуя доминирующую надстройку над базисом системы экономики.

Господство финансовой надстройки в экономике характеризуется следующими процессами:

- стремительно возрастает доля финансового сектора в экономике страны. В 2023 году совокупные активы российской финансовой системы прибавили 28% к соответствующему значению 2022 года. Большую часть внесла банковская система (+33 трлн рублей), следующими стали активы на брокерском обслуживании (+8 трлн рублей, или +52% г/г) и чистые активы ПИФ (+5 трлн рублей, или +62% г/г)³;

¹ Mandel E. Late Capitalism. – London; New York: Verso, 1987. – P. 150–153.

² Осипов Ю. Время философии хозяйства. В 3-х кн. – Экономист Москва, 2003.

³ Обзор российского финансового сектора. Аналитический материал. – Москва, 2024. – URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49075/fs_review_2023.pdf

- в структуре международной торговли также стремительно возрастает доля финансовых услуг⁴;
- ускоренное развитие финансовых технологий приводит к формированию многообразия производных финансовых инструментов. Совокупный объем производных ценных бумаг, обращающихся в мировой экономике, в период с 2005 по 2014 г. увеличился в 12 раз, что почти на порядок опережает рост мирового ВВП⁵;
- привлекательность доходов от спекулятивных операций в структуре доходов развитых стран увеличивает разрыв в доходах между богатыми и бедными. Так в 2022 году интерес россиян к финансовым инструментам заметно снизился из-за роста волатильности фондового рынка и реализации убытков по большинству финансовых инструментов, однако в 2023 году спрос граждан на инструменты финансового рынка снова увеличился (рис. 1);

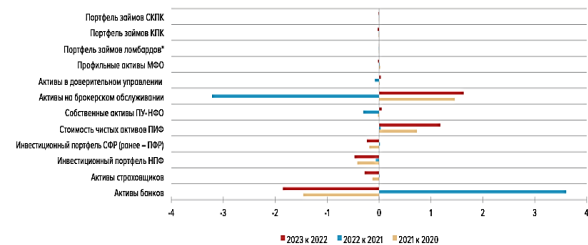


Рис. 1. Динамика привлеченных средств физических лиц в сегменты НФО и на депозиты (млрд руб.)

Источник: https://www.cbr.ru/Collection/File/49075/fs_review_2023.pdf

- современные тренды движения финансового капитала демонстрируют стремительный рост, замедление происходит лишь в фазе рецессии, в периоды которой соотношения между финансовым и реальным секторами экономики частично восстанавливаются. Финансовый кризис 2008–2009 гг. показал, что жажда наживы взяла верх над разумом участников финансовых рынков, а фондовые биржи, игнорируя свою миссию – инвестиционное обеспечение системы экономики, стали скоплением спекулянтов⁶. Опираясь на указанные ранее положения, сформируем ряд выводов в русле принципов «финансомики»: господствующая финансовая надстройка трансформирует промышленный корпоративный базис, приспособляя его к своим возможностям и потребностям (рис. 2).

⁴ Богаевская О.В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – С. 89–93.

⁵ Рязанов В.Т. (Не) Реальный капитализм. Политэкономика кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. – М.: Экономика, 2016. – С. 70–80.

⁶ Брижак О.В. Финансовый капитал в новом витке переформирования экономического развития // Вестник Челябинского государственного университета. – 2021. – № 3 (449). – С. 54–61.



Рис. 2. Методологические аспекты финансового преобразования корпоративного капитала

Источник: составлено автором по [25, 26, 28].

В ходе финансового преобразования корпоративного капитала данный процесс опирается на потенциал фундаментального для корпоративного капитала взаимодействия между фиктивным и действительным капиталами, которое, в свою очередь, исходит из отношения капитала-функции и капитала-собственности.

Схематическое отображение процесса перехода к финансовому капиталу представлено на рис. 3.

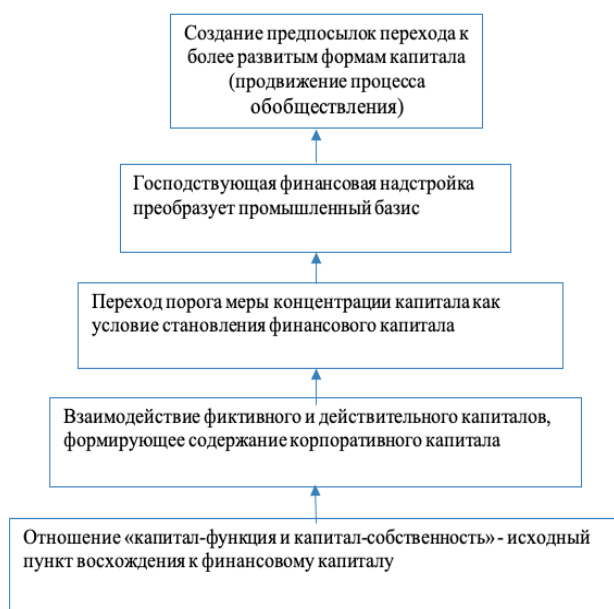


Рис. 3. Лестница восхождения к финансовому капиталу

Источник: составлено автором по материалам исследования.

Как известно, развитие категориального конструкта корпоративного капитала, начинающаяся с пары «капитал-функция и капитал-собственность», продолжается в паре «действительный капитал – фиктивный капитал» и приво-

дит к утверждению господства финансового капитала.

Таблица 3. Качественная оценка результатов восхождения к финансовому капиталу системы экономики

Компоненты процесса встраивания корпоративного капитала, к которым относятся оцениваемые результаты	Раскрытие внутренних возможностей, заложенных в природе корпоративного капитала	Создание материальных предпосылок перехода к более высокоразвитым формам капитала (продвижение процесса обобществления)
Инвестиционный процесс корпоративного капитала и системы экономики	Раскрытие возможностей встроенного механизма эмиссии и вовлечение в общественный инвестиционный процесс средств домохозяйств	Обобществление инвестиционного процесса, расширение состава субъектов воспроизводства общественного капитала
Взаимодействие с другими капиталами системы экономики	Спецификация и расширенное применение возможностей системы участия дает возможность рационализировать реализацию инвестиционных проектов, опираясь на комбинирование уже имеющихся в общественном хозяйстве факторов и ресурсов	Организационная форма корпорации включается в сетевые структуры и обретает в них более высокую гибкость Корпоративный капитал в условиях финансовых преобразований нуждается в интеллектуальном капитале и создает условия для его расширенной репродукции и включения в формирование эффективных капитальных комбинаций в системе экономики
Структурные компоненты встраивания	Раскрытие возможностей корпоративного планирования, заложенных в структуре, реализация стратегически ориентированных контрактов	Развитие корпоративной техно- структуры в условиях преобразования корпоративнопромышленного базиса господствующей финансовой надстройкой создает корпоративные планирующие системы и формирует предпосылки плановой экономики
Согласование интересов при встраивании	Раскрытие возможностей разделения корпоративной прибыли на фонд дивидендов и нераспределенную часть позволяет обеспечить динамическое согласование интересов внутри корпорации и распространить механизмы такого согласования в экономике	Необходимость защиты общественных интересов, возникающая в условиях господства финансовой олигархии, обуславливает создание эффективных механизмов государственного монопольного регулирования и защиты конкуренции

Результаты анализа двух завершающих стадий восхождения к финансовому капиталу представлены в таблице 3.

Данные таблицы 3 позволяют сделать ряд выводов. Возможности корпоративного капитала, заложенные в механизме эмиссии ценных бумаг (а) открывают доступ к инвестиционному процессу для домохозяйств, (б) система участия в прибыли корпорации позволяют согласовывать противоречивые экономические интересы основных субъектов корпорации и самой корпорации как интегрированного субъекта, обеспечивая баланс интересов в самой экономике, (в) раскрываются возможности корпоративного планирования, заложенные в структуре.

Финансовое преобразование корпоративного капитала создает материальные предпосылки перехода к более высокоразвитым формам капитала, то есть, продвигает процесс обобществления отношений в системе экономики, в которую он встраивается. (1) Происходит сетевизация корпоративной структуры, (2) совершенствуются инструменты защиты конкурентной среды и антимонопольного регулирования, (3) обеспечивается планирование в корпоративной системе и переход к ассоциированной форме капиталистического хозяйства, (4) повышается значимость интеллектуального капитала в ходе финансовой трансформации корпоративного капитала и вовлечение его в формирование эффективных капитальных комбинаций факторов производства системы экономики¹.

Акцентируем внимание на крайне востребованном тесном взаимодействии финансового капитала и интеллектуального капитала в новых реалиях, которое со временем будет только усиливаться. В прошлом устойчивое развитие экономики ассоциировалось с финансами, что по меткому выражению Дж. Арриги привело к «чрезмерной озабоченности финансами и терпимому отношению к долгам»². Современный фокус развития экономики смещается на вовлечение в нее интеллектуального капитала, так как финансовые индикаторы не являются единственно верными, а размеры задолженности перед будущими поколениями превышают возможности долгового обслуживания.

Заключение

Оценивая значение интеллектуального капитала для корпоративного капитала, претерпевающего финансовые преобразования, отметим, что интеллектуальный капитал выступает в качестве естественного партнера последнего в условиях становления новой экономики, опирающейся на знания. Интеллектуальный капитал во взаимодействии с корпоративным капиталом формирует капиталъ-

¹ Ермоленко А.А., Брижак О.В. Новые формы отношений, возникающие в движении капитала // Философия хозяйства. – 2018. – № 6 (120). – С. 80–102.

² Арриги Дж. Долгий двадцатый век. – М.: ИД «Территория будущего», 2023.

ные комбинации, способные создавать насыщенные современным знанием технологии, продукты, услуги, которые востребованы системой экономики. Увеличение совокупного корпоративного спроса на интеллектуальный капитал обеспечит системе экономики лидерские позиции в эволюционном процессе, учитывая динамичные и глубокие преобразования во всех сферах общественно-хозяйственной жизни.

Литература

1. Маркс, К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., 2-е изд. Т. 23. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1960.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-бизнес, 2007.
3. Pigou A. Economics of Welfare, 4th ed. – London, 1932.
4. Pigou A.C. Industrial Fluctuations. – London: Macmillan, 1929.
5. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. – Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1962.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2019.
7. Сайт Интерфакс – URL /<https://www.interfax.ru/pressreleases/906468> (дата обращения: 07.07.2024).
8. Дашкова Е.С., Трещевский Ю.И., Праченко А.А. Динамика склонностей населения к сбережению и иммобилизации сбережений в российских регионах: анализ и прогноз // Современная экономика: проблемы и решения. – 2024. – № 6 (174). – С. 48–61.
9. Пороховский А.А. Роль и судьба корпораций // Гэлбрейт: возвращение. Под ред. С.Д. Бодрунова. – М.: Культурная революция, 2017.
10. Friedman M. The Optimum Quantity of Money: And Other Essays. – Chicago: Aldine Transaction, 1969.
11. Фридман М. Капитализм и свобода. / пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2021.
12. Куссерг С., де. Новые подходы к теории финансового посредничества и банковская стратегия // Вестник академии. – 2011. – № 1 (17).
13. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. – 1981. – Vol. 71. No. 3.
14. Tobin J. Money, Credit, and Capital. – Boston: McGraw-Hill, 2018.
15. Mandel E. Late Capitalism. – London; New York: Verso, 1987.
16. Minsky H.P. Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies // Working Paper. – 1996. – № 155, April. – URL: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp155.pdf> (дата обращения: 13.06.24).
17. Соколинская Н.Э., Маркова О.М. Развитие цифрового банкинга и инноваций в сфере предоставления банковских услуг // Финансовые рынки и банки. – 2023. – № 11. – С. 99–104.

18. Ниязбекова Ш.У. Инновации и тренды развития технологий в банковской сфере // Финансовые рынки и банки. – 2024. – № 5. – С. 271–277.
19. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2019.
20. Осипов Ю. Время философии хозяйства. В 3-х кн. – М.: Экономист, 2003.
21. Обзор российского финансового сектора. Аналитический материал. – Москва, 2024. – URL: https://www.cbr.ru/File/49075/fs_review_2023.pdf
22. Богаевская О.В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике. – М.: ИМЭМО РАН, 2012.
23. Рязанов В.Т. (Не) Реальный капитализм. Политэкономика кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. – М.: Экономика, 2016.
24. Брижак О.В. Финансовый капитал в новом витке реформирования экономического развития // Вестник Челябинского государственного университета. – 2021. – № 3 (449). – С. 54–61.
25. Брижак О.В. Конформирование корпоративного капитала в условиях системных социально-экономических преобразований. – Краснодар, 2018.
26. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М.: ГПИ, 1959.
27. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Полн. собр. соч. Изд. 5. – М.: ИЛ, 1969. – Т. 27.
28. Ермоленко А.А., Брижак О.В. Новые формы отношений, возникающие в движении капитала // Философия хозяйства. – 2018. – № 6 (120). – С. 80–102.
29. Арриги Дж. Долгий двадцатый век. – М.: ИД «Территория будущего», 2023.

THE STUDY OF THE PROCESS OF ASCENT TO FINANCIAL CAPITAL

Brizhak O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The modern economy has entered a turbulent period of its evolution; far from the least role in this was played by the fact that corporate capital embedded in its movement became financial capital, which required long-term development and the formation of appropriate conditions. For corporate capital undergoing financial transformations, intellectual capital is becoming important, since it acts as a natural partner of the latter in the context of the formation of a new knowledge-based economy. Intellectual capital, in interaction with corporate capital, forms capital combinations capable of creating financial technologies, products, and services saturated with modern knowledge that are in demand by the economic system. The reorientation of the corporate capital of the domestic economy, previously focused on the extraction of raw materials, fuel and energy resources, raises the total corporate demand for intellectual capital, and filling the economic system with this capital will ensure its priority positions in the evolutionary process.

Keywords: financial capital, corporate capital, investments, financial transactions, financial relations, reflexivity, intellectual capital.

References

1. Marx, K. Capital / K. Marx, F. Engels. Works, 2nd ed. T. 23. – M.: State Publishing House of Political Literature, 1960.
2. Braley R., Myers S. Principles of corporate finance: Trans. from English – M.: ZAO Olimp-business, 2007.
3. Pigou A. Economics of Welfare, 4th ed. – London, 1932.
4. Pigou A.C. Industrial Fluctuations. – London: Macmillan, 1929.
5. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. – Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1962.
6. Keynes J.M. General theory of employment, interest and money. – M.: Helios ARV, 2019.
7. Interfax website – URL /<https://www.interfax.ru/pressreleases/906468> (access date: 07/07/2024).
8. Dashkova E.S., Treshchevsky Yu.I., Prachenko A.A. Dynamics of the population's propensity to save and immobilize savings in Russian regions: analysis and forecast // Modern Economics: Problems and Solutions. – 2024. – No. 6 (174). – P. 48–61.
9. Porokhovskiy A.A. The role and fate of corporations // Galbraith: return. Ed. S.D. Bodrunova. – M.: Cultural Revolution, 2017.
10. Friedman M. The Optimum Quantity of Money: And Other Essays. – Chicago: Aldine Transaction, 1969.
11. Friedman M. Capitalism and freedom. / per. from English – M.: New publishing house, 2021.
12. Kusserg S., de. New approaches to the theory of financial intermediation and banking strategy // Bulletin of the Academy. – 2011. – No. 1 (17).
13. Stiglitz J.E., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. – 1981. – Vol. 71. No. 3.
14. Tobin J. Money, Credit, and Capital. – Boston: McGraw-Hill, 2018.
15. Mandel E. Late Capitalism. – London; New York: Verso, 1987.
16. Minsky H.P. Uncertainty and the Institutional Structure of Capitalist Economies // Working Paper. – 1996. – No. 155, April. – URL: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp155.pdf> (access date: 06/13/24).
17. Sokolinskaya N.E., Markova O.M. Development of digital banking and innovation in the provision of banking services // Financial markets and banks. – 2023. – No. 11. – P. 99–104.
18. Niyazbekova Sh.U. Innovations and trends in technology development in the banking sector // Financial markets and banks. – 2024. – No. 5. – P. 271–277.
19. Soros J. The crisis of world capitalism. Open society is in danger / translated from English. – M.: INFRA-M, 2019.
20. Osipov Yu. Time of philosophy of economy. In 3 books. – M.: Economist, 2003.
21. Review of the Russian financial sector. Analytical material. – Moscow, 2024. – URL: https://www.cbr.ru/File/49075/fs_review_2023.pdf
22. Bogaevskaya O.V. American corporations: mechanisms for maintaining leadership in the global economy. – M.: IMEMO RAS, 2012.
23. Ryazanov V.T. (Not) Real capitalism. Political economy of the crisis and its consequences for the world economy and Russia. – M.: Economics, 2016.
24. Brizhak O.V. Financial capital in a new round of reformatting of economic development // Bulletin of Chelyabinsk State University. – 2021. – No. 3 (449). – pp. 54–61.
25. Brizhak O.V. Formation of corporate capital in the context of systemic socio-economic transformations. – Krasnodar, 2018.
26. Hilferding R. Financial capital. – M.: GPI, 1959.
27. Lenin V.I. Imperialism as the highest stage of capitalism // Complete. collection op. Ed. 5. – M.: IPL, 1969. – Т. 27.
28. Ermolenko A.A., Brizhak O.V. New forms of relations arising in the movement of capital // Philosophy of Economics. – 2018. – No. 6 (120). – P. 80–102.
29. Arrighi J. The Long Twentieth Century. – M.: Publishing House "Territory of the Future", 2023.

Формирование инфраструктуры развития человеческих ресурсов на российском рынке труда

Вахланов Руслан Юрьевич,

магистр, БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д. Ф. Устинова

E-mail: katashino1@mail.ru

Статья посвящена вопросам развития человеческих ресурсов на российском рынке труда. Рассматриваются ключевые аспекты развития трудовых ресурсов в России, включая проблемы занятости и безработицы. Автором показано, что несмотря на ожидаемый рост численности трудовых ресурсов, структурные изменения, такие как повышение пенсионного возраста и миграционные процессы, играют значительную роль в формировании рынка труда. В условиях быстро меняющейся экономической среды гибкость рынка труда становится ключевым фактором для его успешного развития. Выявлено, что в текущих условиях возрастают требования к качеству трудовых ресурсов и наблюдается тенденция к повышению значимости государственной поддержки, направленной на создание благоприятных условий для поддержания занятости, развитие инфраструктуры и обеспечение социальной защиты работников. Определены следующие проблемы развития трудовых ресурсов: структурные диспропорции на рынке труда, наличие значительного дисбаланса в уровне занятости по регионам, наличие разрывов между навыками выпускников и потребностями работодателей. Сделан вывод, что для преодоления указанных барьеров целесообразно инвестировать в развитие человеческих ресурсов, а также создавать условия для привлечения иностранных квалифицированных работников.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, рынок труда, проблема занятости, безработица, перспективы развития рынка труда.

Введение

Стабильный рост российской экономики обеспечивается благодаря уникальным географическим и природным особенностям территории страны, а также за счет активного внедрения инновационных технологий и повышения эффективности использования имеющихся ресурсов. В процессе создания условий для устойчивого экономического роста человеческие ресурсы играют ключевую роль, поскольку именно они способны создавать условия для воспроизводства капитала, разрабатывать новые технологии, создавать новые продукты и т.д. [8]. Человеческие ресурсы в современной научной мысли рассматриваются в качестве одного из ключевых факторов, оказывающих воздействие на повышение качества жизни населения и конкурентоспособность экономики России.

Согласно данным статистики, в 2023 году предприятия обрабатывающих отраслей столкнулись с проблемой дефицита свободных трудовых ресурсов, а уровень безработицы в стране за период с января по ноябрь 2023 года снизился с 3,7% до 2,9% [11]. Российский рынок труда на данном этапе своего развития характеризуется дефицитом кадров, усиливающим конкуренцию за работников в ряде отраслей. Конкуренция за кадры и рост заработных плат актуализирует важность обеспечения соответствия уровня квалификации трудовых ресурсов требованиям рынка [2]. Органичное развитие рынка труда способствует расширению товарных и финансовых рынков как в количественном, так и в денежном выражении, а также обеспечивает социальную и политическую стабильность в стране. Однако несбалансированный рынок труда несет в себе значительные социально-экономические риски. Поскольку рынок рабочей силы во многом зависит от состояния экономической системы, в контексте современной экономической ситуации исследования, направленные на определение проблем и перспектив развития человеческих ресурсов, приобретают теоретическую и практическую значимость.

Таким образом, целью статьи является выявление проблем и определение перспектив развития человеческих ресурсов на российском рынке труда в современных реалиях.

Основная часть

Эффективное функционирование рынка труда достигается при сбалансированном соотношении спроса и предложения рабочей силы. Спрос на ра-

бочую силу формируется со стороны работодателей, которые предъявляют определенные требования к количеству и качеству работников. Предложение рабочей силы определяется численностью трудоспособного населения, уровнем их квалификации, наличием компетенций, а также демографическими факторами [9]. Трудовые ресурсы отражают потенциальную рабочую силу и включают трудоспособное население в трудоспособном возрасте, иностранных трудовых мигрантов и лиц старше трудоспособного возраста и подростков, занятых в экономике.

Согласно данным научно-исследовательской организации при Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации, в период с 2016 по 2022 годы наблюдается постепенное снижение общего числа трудовых ресурсов с 92,71 млн человек до 88,98 млн человек. Однако, начиная с 2023 года, прогнозируется устойчивый рост до 91,21 млн человек к 2027 году. Численность трудоспособного населения в трудоспособном возрасте уменьшилась с 82,46 млн в 2016 году до 80,05 млн в 2022 году, однако в перспективе до 2027 года ожидается рост показателя до 82,06 млн человек. Количество иностранных трудовых мигрантов варьируется с пиком в 3,39 млн в 2016 году и падением до 2,14 млн в 2021 году. С 2022 года число мигрантов вновь начинает расти с прогнозируемым показателем в 3,50 млн к 2027 году, что указывает на значительную роль миграции в поддержании численности рабочей силы на российском рынке труда (рис. 1).

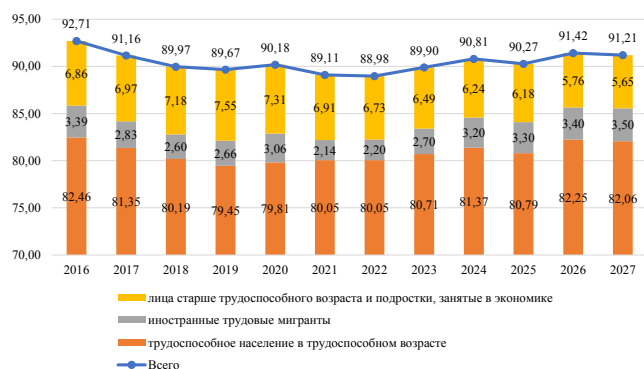


Рис. 1. Трудовые ресурсы и рабочая сила Российской Федерации с 2016 по 2022 г. (прогноз с 2023 до 2027 г.), млн чел.

Источник: составлено автором по данным [1]

Данные указывают на наличие долгосрочной тенденции к снижению численности трудоспособного населения. Несмотря на положительные прогнозы относительно роста численности трудовых ресурсов в периоде с 2023 по 2027 годы, прогнозируемая численность количество трудовых ресурсов в 2027 году не превосходит их количество, наблюдаемое в 2016 году. Фактически можно наблюдать снижение на 1,5 млн человек трудовых ресурсов в рассматриваемом периоде. Так, в рамках рассматриваемого периода можно отметить увеличение числа иностранных трудовых мигрантов на 112 тыс. человек и сокращение числа заня-

тых в экономике лиц нетрудоспособного возраста на 1,21 млн человек.

Сокращение числа занятых нетрудоспособного возраста и одновременное увеличение населения трудоспособного возраста частично обусловлено институциональными преобразованиями, обусловленными повышением пенсионного возраста от 55 до 60 лет для женщин и от 60 до 65 для мужчин.

В отличие от трудовых ресурсов показатели рабочей силы охватывают категории экономически-активного населения, принимающего участие в процессах производства. Рабочая сила включает только занятых и безработных, активно ищущих работу. На рис. 2 представлены данные о численности занятых и безработных, а также показана динамика уровня безработицы за период с 2016 по 2022 годы и прогнозные значения показателей на перспективу до 2027 года.

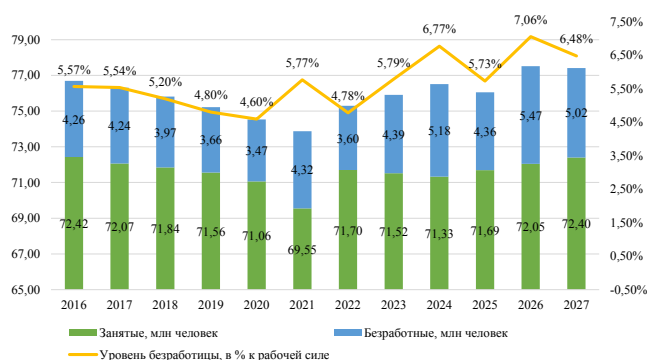


Рис. 2. Динамика рабочей силы за период с 2016 по 2022 г. (прогноз с 2023 до 2027 г.), млн чел.

Источник: составлено автором по данным [1]

Показано, что за период с 2016 по 2022 годы количество рабочей силы практически не изменилось, оставаясь в пределах 74,92–76,64 млн человек. Наблюдаемый небольшой спад в 2020 году до 75,40 млн человек связан с пандемией COVID-19. Число занятых за аналогичный период постепенно сокращалось с 72,42 млн в 2016 году до 69,55 млн в 2021 году, но затем выросло до 71,70 млн в 2022 году, что указывает на восстановление экономики после пандемии.

Количество безработных уменьшилось с 4,26 млн в 2016 году до 3,47 млн в 2020 году, затем возросло до 4,32 млн в 2021 году и снизилось до 3,60 млн в 2022 году. Уровень безработицы снизился с 5,57% в 2016 году до 4,60% в 2020 году, но в 2021 году увеличился до 5,77% и снова снизился до 4,78% к 2022 году. В перспективе до 2027 года прогнозируется стабильный рост рабочей силы до 77,41 млн человек к 2027 году, ожидается постепенный рост числа занятых до 72,40 млн к 2027 году. В период с 2023 по 2027 годы предполагается увеличение числа безработных до 5,02 млн человек, а уровень безработицы повысится до 6,48% к 2027 году.

Обсуждая проблему роста безработицы в России, необходимо отметить результаты исследования С.В. Кожемяко и Э.С. Алпатовой. Авторы отмечают, что на экономические кризисы российский

рынок труда реагирует скрытой безработицей – ситуацией, когда часть трудоспособного населения формально занята, но фактически не работает или работает неполное рабочее время по причинам, не связанным с их личными предпочтениями. Например, работники уходят в вынужденные отпуска, происходит сокращение рабочего времени или скрытое увольнение. Скрытая безработица не находит отражения в официальных показателях, но негативно отражается на уровне жизни населения за счет сокращения доходов [5]. Снижение занятости среди молодых людей приводит к ряду рисков для развития и функционирования рынка труда, включая снижение производительности, замедление экономического роста, ослабление инновационной и предпринимательской активности и снижение мобильности рабочей силы [9].

Как отмечают Т.Н. Соловьева, С.А. Беляев, И.В. Шалимов и Е.Ю. Перькова, цифровизация является фактором, оказывающим непосредственное влияние на конъюнктуру российского рынка труда. В результате цифровизации происходят количественные и качественные изменения в параметрах рынка труда, а формат взаимодействия между работниками и работодателями постепенно модифицируется. Изменение сопряжены с увеличением роли человеческого капитала в ряде отраслей экономики, а также с обесцениванием влияние трудовых ресурсов в других сферах экономической деятельности. Кроме того, возрастает необходимость в развитии новых компетенций и навыков, адаптации к современным технологиям, обеспечении непрерывного профессионального роста.

Таким образом, основываясь на прогнозных данных, можно сделать ряд выводов относительно перспектив развития трудовых ресурсов в России:

1. Наблюдается долгосрочная тенденция к снижению численности трудоспособного населения и восполнению дефицита рабочей силы за счет притока иностранных трудовых мигрантов.

2. Прогнозируются рост численности безработных на российском рынке труда и рост уровня безработицы, в том числе скрытой.

3. Повышается значимость государственной поддержки, направленной на создание благоприятных условий для поддержания занятости, развитие инфраструктуры и обеспечение социальной защиты работников.

4. В условиях цифровизации возрастают требования к качеству трудовых ресурсов, что является стимулирующим фактором с точки зрения профессионального роста и развития.

Анализируя проблемы развития человеческих ресурсов на российском рынке труда, целесообразно рассмотреть аналитические данные, представленные на интернет-ресурсе Head Hunter. Так, в период с 2023 по 2024 годы наблюдался значительный рост числа вакансий, особенно в розничной торговле, страховании, туризме и гостиничном бизнесе. Количество резюме также увеличилось, однако темпы роста были более скромными. Наибольший прирост наблюдался в автомобильном

бизнесе, рабочем персонале, транспорте и логистике. Согласно данным портала, уровень конкуренции варьируется в зависимости от профессиональных областей. В розничной торговле, медицине, фармацевтике, а также среди рабочего персонала наблюдается дефицит соискателей (менее 2 резюме на 1 вакансию). В то же время в области инвестиций и консалтинга, сфере искусства, развлечений и массмедиа конкуренция высокая (более 12 резюме на 1 вакансию) [4].

Вышеописанные проблемы полностью согласуются с выводами С.Э. Умеровой, которая указывает на то, что рынок труда характеризуется структурными и системными изменениями [10]. Данные указывают на наличие дисбалансов на рынке труда. С одной стороны, существуют профессиональные области, в которых наблюдается высокая конкуренция среди соискателей, что негативно отражается на возможностях трудоустройством. С другой стороны, недостаток кадров затрудняет развитие целого ряда данных отраслей, поскольку дефицит высококвалифицированных специалистов приводит к усиленной конкуренции между работодателями за ценные кадры и увеличению расходов на оплату труда. Конкурентная борьба создает дополнительные трудности как для работодателей, так и для соискателей, поскольку может приводить к росту безработицы среди менее квалифицированного населения.

С.В. Кожемяко, Э.С. Алпатова, а также Г.В. Леонидова указывают также на проблемы трудоустройства среди молодых специалистов, не имеющих опыта работы и трудности, связанные с трудоустройством лиц предпенсионного возраста, обладающих значительным опытом трудовой деятельности, но не имеющих навыков работы с информационно-коммуникационными технологиями [5; 6]. В любых областях промышленного производства есть спрос именно на квалифицированных специалистов [12]. Содействие трудоустройству молодых специалистов, а также создание условий для обновления навыков лиц старшего возраста выступают важными аспектами государственной политики в сфере занятости.

На рынке труда наблюдаются также и существенные региональные различия. Например, в Москве приходится 4,2 резюме на одну вакансию, а усредненная предлагаемая заработная плата составляет 89,928 тыс. рублей. В Санкт-Петербурге конкуренция на рынке труда ниже: на одну вакансию приходится 3,8 резюме, а предлагаемая заработная плата составляет 75,143 тыс. рублей. В Екатеринбурге на одну вакансию в среднем приходится 2,4 резюме, а предлагаемая заработная плата составляет 65,71 тыс. рублей; в Хабаровске при том же соотношении вакансий и резюме, уровень заработной платы оценивается в 72,9 тыс. рублей [4].

Как отмечают И.М. Вельм, также И.И. Рябова, для рынка труда характерны региональные диспропорции. Крупные города, такие как Москва и Санкт-Петербург, привлекают основную часть трудовых

ресурсов, что усугубляет проблемы в менее развитых регионах. Внутренняя миграция, направленная в крупные города, и внешний отток квалифицированных специалистов за рубеж усугубляют дефицит трудовых ресурсов в определенных секторах экономики и регионах [3; 7]. Различия в спросе и предложении труда по регионам являются источниками дисбалансов и требуют специфических региональных решений и реализации скоординированной политики, направленной на равномерное развитие рынка трудовых ресурсов.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно выявить следующие проблемы развития трудовых ресурсов:

1. Структурные диспропорции на рынке труда, которые проявляются в дефиците специалистов ряда специальностей и избытке предложения со стороны рынка труда для популярных профессиональных областей.

2. Наличие значительного дисбаланса в уровне занятости, соотношении количества вакансий и резюме, а также величине заработной платы между различными регионами страны.

3. Система образования не всегда отвечает современным требованиям рынка труда, что приводит к разрыву между навыками выпускников и потребностями работодателей.

Для преодоления указанных барьеров и улучшения состояния рынка труда необходимы комплексные меры государственной политики. В частности, государство должно инвестировать в системы профессиональной подготовки и переподготовки, а также поддерживать развитие учебных заведений и образовательных программ, ориентированных на нужды экономики. Для поддержания численности рабочей силы важно создать благоприятные условия для привлечения иностранных квалифицированных специалистов. Стимулирование экономической активности, включающее поддержку предпринимательства, позволит создать рабочие места и поддерживать высокий уровень занятости населения.

Заключение

Исследование проблем и перспектив развития человеческих ресурсов на российском рынке труда выявило ряд ключевых проблем, которые включают дефицит квалифицированных кадров, усиливающийся конкурентной борьбой за работников в различных отраслях, наличие региональных дисбалансов в уровне занятости, а также проблемы несоответствия навыков соискателей реальным потребностям работодателей.

Перспективы развития рынка труда в России зависят от способности адаптировать трудовые ресурсы к текущим и будущим потребностям экономики. С одной стороны, прогнозируемый рост численности трудовых ресурсов и иностранных мигрантов до 2027 года является положительным фактором. С другой стороны, структурные изменения, такие как повышение пенсионного возрас-

та, требуют пересмотра существующих подходов к управлению человеческими ресурсами. Необходимо реализация государственной политики, нацеленной на обеспечение баланса проса и предложения на рынке труда.

Литература

1. Баланс трудовых ресурсов: Традиционные и современные методы расчета и формирования // ФГБУ «ВНИИ труда» Минтруда России. URL: <https://vcot.info/blog/balans-trudovyh-resursov-tradicionnye-i-sovremennye-metody-rasceta-i-formirovania> (дата обращения: 30.06.2024).
2. Вахланов Р.Ю. Оценка состояния трудовых ресурсов Российской Федерации // Прогрессивная экономика. 2024. № 6. С. 227–237.
3. Вельм И.М. Роль человеческого капитала в экономическом развитии региона (на примере Удмуртской Республики) // Прогрессивная экономика. 2023. № 11. С. 143–156.
4. Динамика hh.индекса // Head Hunter. URL: <https://stats.hh.ru> (дата обращения: 02.06.2024).
5. Кожемяко С.В., Алпатова Э.С. Современные проблемы и перспективы развития рынка труда // Московский экономический журнал. 2023. № 3. С. 512–527.
6. Леонидова Г.В. Запросы рынка труда к трудовому потенциалу молодежи // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы: материалы VIII Международной научно-практической конференции. Москва: Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, 2023. С. 129–133.
7. Рябова И.И. Миграция российской молодежи в региональном измерении: опыт Дальнего Востока // Прогрессивная экономика. 2024. № 4. С. 170–182.
8. Рязанова Г.Н. Изменения на рынке человеческих ресурсов как ключевой фактор политических решений // Управление. 2023 № 11 (4). С. 129–137.
9. Соловьева Т.Н., Беляев С.А., Шалимов И.В., Перькова Е.Ю. Российский рынок труда: состояние и перспективы развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 5–1. С. 141–147.
10. Умерова С.Э. К вопросу о повышении потенциала трудового ресурса Российской Федерации // Национальные экономические системы в контексте трансформации глобального экономического пространства: Сборник научных трудов. Симферополь: ИП Хотеева Л.В, 2024. С. 501–504.
11. Что ждет рынок труда в 2024 году: конкуренция за кадры и изменение спроса // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/article/2024/01/09/1014191-konkurenciya-za-kadri-i-strukturnoe-izmenenie-sprosa> (дата обращения: 01.06.2024).
12. Klyuchnikova L. V. Which professionals are in high demand in Russia? // Professional identity of youth

in innovative region: problems and prospects: Сборник статей по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2022. P. 4–6.

FORMATION OF INFRASTRUCTURE FOR HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN LABOR MARKET

Vakhlanov R.Yu.

BSTU "VOENMEH" named after D.F. Ustinov

The article is devoted to the development of human resources in the Russian labor market. The key aspects of the development of labor resources in Russia, including the problems of employment and unemployment, are considered. The author shows that despite the expected growth in the number of labor resources, structural changes, such as an increase in the retirement age and migration processes, play a significant role in the formation of the labor market. In a rapidly changing economic environment, the flexibility of the labor market is becoming a key factor for its successful development. It is revealed that in the current conditions, the requirements for the quality of labor resources are increasing and there is a tendency to increase the importance of state support aimed at creating favorable conditions for maintaining employment, developing infrastructure and ensuring social protection of workers. The following problems of workforce development have been identified: structural imbalances in the labor market, the presence of a significant imbalance in the level of employment by region, the presence of gaps between the skills of graduates and the needs of employers. It is concluded that in order to overcome these barriers, it is advisable to invest in the development of human resources, as well as create conditions for attracting foreign qualified workers.

Keywords: labor resources, human resources, labor market, employment problem, unemployment, prospects for the development of the labor market.

References

1. Balance of labor resources: Traditional and modern methods of calculation and formation // Federal State Budgetary Institution "VNII Truda" Ministry of Labor of Russia. URL: [https://vcot.in-](https://vcot.in-fo/blog/balans-trudovyh-resursov-tradicionnye-i-sovremennye-metody-rasceta-i-formirovaniya)

<fo/blog/balans-trudovyh-resursov-tradicionnye-i-sovremennye-metody-rasceta-i-formirovaniya> (date of reference: 06/30/2024).

2. Vakhlanov R. Yu. Assessment of the state of labor resources of the Russian Federation // *Progressive Economics*. 2024. No. 6. pp. 227–237.

3. Velm I.M. The role of human capital in the economic development of the region (on the example of the Udmurt Republic) // *Progressive Economy*. 2023. No. 11. pp. 143–156.

4. Dynamics of the hh index // *Head Hunter*. URL: <https://stats.hh.ru> (date of reference: 06/02/2024).

5. Kozhemyako S.V., Alpatova E.S. Modern problems and prospects of labor market development // *Moscow Economic Journal*. 2023. No. 3. pp. 512–527.

6. Leonidova G.V. Labor market demands on the labor potential of youth // *Incomes, expenses and savings of the Russian population: trends and prospects: materials of the VIII International Scientific and Practical Conference*. Moscow: Institute of Socio-Economic Problems of Population of the Russian Academy of Sciences, 2023. pp. 129–133.

7. Ryabova I.I. Migration of Russian youth in the regional dimension: the experience of the Far East // *Progressive Economics*. 2024. No. 4. pp. 170–182.

8. Ryazanova G.N. Changes in the human resources market as a key factor in political decisions // *Management*. 2023 No. 11 (4). pp. 129–137.

9. Solovyova T.N., Belyaev S.A., Shalimov I.V., Perkova E. Yu. The Russian labor market: state and prospects of development // *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2023. No. 5–1. pp. 141–147.

10. Umerova S.E. On the issue of increasing the potential of the labor resource of the Russian Federation // *National economic systems in the context of the transformation of the global economic space: A collection of scientific papers*. Simferopol: IP Khoteeva L.V., 2024. pp. 501–504.

11. What awaits the labor market in 2024: competition for personnel and changing demand // *Vedomosti*. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2024/01/09/1014191-konkurents-iya-za-kadri-i-strukturnoe-izmenenie-sprosa> (date of reference: 06/01/2024).

12. Klyuchnikova L.V. Which professionals are in high demand in Russia? // *Professional identity of youth in innovative region: problems and prospects: A collection of articles based on the materials of the All-Russian (national) scientific and practical conference*. Krasnoyarsk: Krasnoyarsk State Agrarian University, 2022. P. 4–6.

Ключевые показатели эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности

Кошкарев Максим Владимирович,

кандидат экономических наук, преподаватель, АНО «Институт деловой карьеры»

E-mail: karakas@inbox.ru

Цель исследования – определить ключевые показатели эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности. Предприятия добывающей промышленности в настоящее время занимают главенствующую роль в формировании национального валового продукта. Специфика производственной деятельности, локализации данных хозяйствующих субъектов и наличие дифференцированной системы коммуникаций между ними и локальными (мировыми) рынками, требуют системного подхода в оценке конкурентоспособности предприятий добывающей промышленности. В статье рассматриваются особенности процесса оценки эффективности промышленного предприятия, различные подходы к выбору показателей такой оценки. Предложены и рассмотрены основные частные показатели эффективности предприятий, занимающихся разработкой природных ресурсов на основе качественного и количественного подхода. *Научная новизна* заключается в выявлении предметных сфер эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности и уточнении основных частных показателей экономической эффективности предприятия. *В результате* систематизированы показатели экономической эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности.

Ключевые слова: конкурентоспособность; показатели эффективности; анализ эффективности производственной деятельности; экономическое явление; эффекты; затраты; цели деятельности.

Введение

Современное управление хозяйствующим субъектом в добывающей промышленности рассматривается как сложная система, набор элементов – социальных и технико-экономических и наличия взаимосвязей и обратной связи, образующих ее целостность. В такой системе происходит взаимодействие ее элементов, в результате чего достигается динамическое равновесие, именно от этой эффективной работы совокупности элементов на предприятии зависит его эффективное управление. Эффективность деятельности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности – это более широкое понятие, чем эффективность управленческой работы, которая вытекает из ее содержания (структуры управления, функции, виды деятельности, работа) [8, с.15–17].

Эффективность хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности в целом можно рассматривать как социально-экономическую категорию, которая выявляет взаимосвязь между результатами, полученными от определенного вида работы его персонала, и затратами на достижение этих результатов. При этом важным элементом данной категории является ее оценка, в экономических науках процесс оценки направлен на познание конкретной области действительности, анализ которой позволяет понять связи между компонентами этой области, что позволяет считать такой процесс одним из ключевых методов, ведущих к пониманию сущности и характера экономического явления [10, с.446–449]. В любой момент работы хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности оценка возможна, а ее результаты различаются по информационной полезности, которая зависит от того, основаны ли они на измеримых последствиях экономических событий или на прогнозируемых значениях. Результат оценки может использоваться как мера эффекта деятельности и критерий достижений предприятия, если измерение основывалось на экономических событиях прошлого (ex post). Однако, если оценка основывалась на прогнозируемых событиях (ex ante), определяемый результат имеет решающее и мотивационное значение и может служить критерием постановки цели, к которой должны стремиться промышленные предприятия.

В этой связи **актуальность данного исследования** заключается в том, что правильное измерение и оценка эффективности позволяют выявить те направления деятельности компании, в которых наиболее выгодно приумножаются задейство-

ванные ресурсы. Кроме того, это позволяет также строить «справедливые» системы оценки предприятий, а затем на их основе – стратегические цели развития. Цель исследования – определить ключевые показатели эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности. Для ее достижения были поставлены и решены следующие **задачи** настоящего исследования: 1) выделены особенности процесса оценки эффективности промышленного предприятия, различные подходы к выбору показателей такой оценки, 2) выявлены предметные сферы эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности, 3) уточнены основные частные показатели экономической эффективности предприятия, 4) систематизированы показатели экономической эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности. В статье применяются следующие **методы исследования**: сравнительный и логический анализ при изучении сущности экономической категории оценки эффективности, обобщение и систематизации при изучении показателей оценки эффективности, дедукция для формирования выводов настоящего исследования.

Теоретической базой исследования послужили публикации российских исследователей по теме данной статьи по вопросам направлений и методов анализа экономических систем, способам повышения эффективности функционирования промышленных предприятий, обеспечения эффективности развития инновационной деятельности промышленных предприятий, алгоритмизации оценки эффективности хозяйственной деятельности промышленных предприятий в условиях кризисов.

Практическая значимость состоит в возможности оценить последствия действий, оценить эффективность использования ресурсов, а также оценить, в какой степени предпринимаемые предприятием действия воплощаются в его политику и намерения, обеспечивается путем оценки эффективности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности. Следовательно, использование предложенных показателей экономической эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности определяет функционирование и развитие предприятия как в финансовом, так и в нефинансовом аспектах.

Основная часть

Как отмечают отдельные исследователи [6, 9], оценка эффективности – это сложный вопрос, вызывающий множество теоретических и методологических противоречий. Основная трудность заключается в определении результата/цели, а также в методе оценки.

Дискуссия о признании эффективности, происходящая во многих сферах, предполагает, что отправной точкой рассуждений является принцип ра-

ционального управления, который можно выразить следующим образом:

- как принцип наименьшего расхода ресурсов для достижения заданного эффекта;
- как принцип наибольшего эффекта при заданном расходе ресурсов.

Поэтому оценка эффективности компании, определяемая как соотношение между эффектами и затратами, необходимыми для их получения, сводится к их сравнению в относительном и дифференцированном выражении. При рассмотрении предметной сферы экономической оценки, в том числе эффективности предприятия, следует указать два основных измерения (табл. 1) [7, с. 152–155]: 1. статическая оценка, которая относится к экономическим ресурсам; 2. динамическая оценка, которая относится к экономическим процессам и сопутствующим потокам доходов и расходов.

Таблица 1. Предметные сферы эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности [1, 4]

Динамическая оценка	Статическая оценка	Статико-динамическая оценка
1. Доход 2. Затраты 3. Финансовый результат 4. Капитальные затраты 5. Прочие расходы 6. Показатели созданной стоимости (EVA – экономическая добавленная стоимость, EVC – Показатель экономической ценности для клиента, SVA – капитализированное изменение текущей стоимости операционного денежного потока).	1. Стоимость основных и оборотных активов и их отдельных компонентов 2. Стоимость собственного и внешнего капитала и их отдельных компонентов 3. Стоимость предприятия 4. Рыночная добавленная стоимость (MVA)	1. Рентабельность 2. Уровень задолженности 3. Финансовая ликвидность 4. Производительность 5. Другие формы экономической эффективности

Выделенные аспекты экономической оценки имеют специфику абсолютного измерения, выраженную в абсолютных показателях: в разнице эффектов и затрат, рассчитанных по аддитивной шкале, например, выгода, выраженная в значении чистой приведенной стоимости, в которой используются различные критерии стоимости предприятия. С точки зрения оценки эффективности предприятия важное значение имеют также статико-динамическая оценка, включающая обобщение измерений экономических процессов, связанных с имуществом или капитальными ресурсами на предприятии. Вышеупомянутая деятельность входит в оценку экономической эффективности предприятия, которое носит относительный характер, выражаемый в относительных показателях: отношение эффектов и затрат, рассчитанное по мультипликативной шкале, например, эффек-

тивность, выраженная в нормах прибыли, например: ROE (рентабельность собственного капитала), ROA (рентабельность активов), индекс эффективности [2, с.113–120].

Сфера оценки экономической эффективности предприятия может быть расширена, если учитывать предельные суммы эффектов и затрат, эти величины являются производными функций, которые описывают существующие зависимости между эффектами и затратами и характеризуют, сколько единиц прироста зависимой переменной приходится на одну единицу независимой переменной. В контексте измерения экономической эффективности необходимо объяснить два компонента, которые вытекают из определения эффективности: эффекты и затраты [5, с.54–60]. Полагаем, что эффекты должны касаться различных аспектов управления компанией, они являются результатом целенаправленной деятельности, а также создаются средой, в которой действует предприятие. Второй компонент эффективности – затраты, понимаемые в контексте ресурсов, включают в себя сумму основных средств, которые участвуют в производственном процессе, запасы оборотных средств и человеческие ресурсы. Такое понимание используется также для описания намеренного потребления ресурсов, связанных с деловой деятельностью, имея в виду, что если результатом является полезный эффект (продукт или услуга), входные параметры становятся затратами.

Постепенное использование факторов производства в ходе производственного процесса приводит к тому, что ресурсы становятся издержками, а под стоимостью понимают стоимостное потребление трудовых ресурсов (основных фондов, нематериальных активов), предметов труда (материалов), внешних услуг и самой работы (в размере заработной платы), а также некоторых расходов, не отражающих потребление (например, акцизы, льготы для работников), связанных с ведением обычной деятельности хозяйствующего субъекта в течение определенного периода.

Измерение и оценка экономической эффективности предприятия требуют использования различных мер в виде показателей. Показатель – это экономическая категория, которую можно посчитать (количественно) и выразить в числах, количественно определяя часть (фрагмент) социально-экономической реальности. Индикатор – это способ выражения динамики экономических показателей, то есть сравнение во времени или пространстве. Исходя из соображений относительно измерения экономической эффективности, есть три аспекта расчета экономической эффективности, которые различаются объемом признанных расходов [3–4]. Первый, представляющий собой связь результатов (производственных, сервисных, финансовых) предприятия с текущими затратами живого и овеществленного труда, что создает экономическую эффективность предприятия в потоковом выражении.

Второй аспект, предполагающий, что результаты, генерируемые с участием конкретных ресурсов

основных фондов и человеческого труда, являются результатом социальных затрат (т.е. произведенных для создания квалификационного потенциала занятости), определяет ресурсные показатели экономической эффективности предприятия. Третий аспект является результатом использования правил ввода и использования ресурсов, в результате чего получаются смешанные коэффициенты или показатели экономической эффективности предприятия.

Исследование этой темы привело к выводу, что существуют методологические трудности в правильном построении этих аспектов и поэтому они могут быть скорее предметом теоретической дискуссии, чем практического применения предприятиями. При этом классификация мер экономической эффективности на синтетические и частные менее противоречива. Синтетические показатели позволяют определить экономическую эффективность предприятия по одной агрегированной величине, которая характеризуется большой емкостью и отражает многие аспекты деятельности предприятия. Однако, частные измерения используются в аналитических целях как инструмент простой и наглядной оценки использования отдельных видов ресурсов, затрат и видов деятельности. В качестве основных частных показателей экономической эффективности предприятия, которые могут послужить основой для составления синтетического показателя, предлагаем использовать коэффициенты производительности (эффективности) факторов производства и трудоемкости производства, которые приведены в таблице 2.

Таблица 2. Основные частные показатели экономической эффективности предприятия

Показатели производительности (эффективности) факторов производства	Показатели эффективности производственных затрат
Производительность труда – отношение объема производства (продаж) к среднему уровню занятости. Производительность основных фондов – отношение производства (продаж) к среднему уровню основных фондов. Материалопроизводительность – отношение производства (продаж) к материалоемкости. Производительность оборотных активов – отношение производства (реализации) к среднему состоянию оборотных активов.	Трудоемкость производства – отношение средней занятости к объему производства (продаж) Фондоемкость производства – отношение среднего уровня основных фондов к объему производства (продаж) Материалоемкость производства – отношение среднего расхода материалов к объему производства (продаж) Оборачиваемость оборотных средств – отношение средних оборотных активов к объему производства (продаж)

Оценка экономической эффективности предприятия может быть выражена в виде системы показателей эффективности. Выбор показателей, их количество и уровень детализации должны зависеть от цели оценки эффективности. Если в оценке используются как частные показатели, так и син-

тетические, следует предположить, что синтетический играет более важную роль, а частные меры дополняют и развивают содержание синтетической меры. Полагаем, что при оценке конкурентоспособности показатели должны включать такие, как эффективность, результативность, качество, производительность, качество условий труда, инновации и рентабельность, требует определенных дополнений в свете изменений, происходящих в экономи-

ке. экономика. Это связано с тем, что экономическая эффективность в большей степени зависит от удовлетворенности клиентов, сотрудников и акционеров, качества условий труда, а также рыночного положения предприятия, что свидетельствует о многоаспектном результате деятельности предприятия, что подтверждается перечнем основных показателей экономической эффективности (табл. 3).

Таблица 3. Систематизация показателей экономической эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности

Количественные показатели	Качественные показатели
Производительность (технический подход) – отношение количества продукции, произведенной (изготовленной) и проданной в данный период, к количеству использованных или потребленных входных ресурсов (труда, капитала, материалов, энергии). Производительность труда – отношение общего количества продукции (товаров или услуг), произведенной работником или группой работников, техническим устройством, предприятием, к его рабочему времени. Рентабельность – отношение получаемой предприятием прибыли к стоимости реализованной продукции, стоимости задействованных активов или стоимости собственного капитала. Эффективность – степень, в которой предприятие достигает предполагаемой цели, измеряемая отношением достигнутого результата (например, выполненного производства) к предполагаемому результату (например, запланированному объему производства). Эффективность – определяется степенью использования ресурсов; измеряется соотношением ожидаемого потребления ресурсов (нормативов, оценок, прогнозов) к фактически использованным ресурсам (система учета и учета)	Производительность (экономико-социальный подход): 1. состояние сознания; 2. образ мышления, ориентированный на прогресс, постоянно улучшающий то, что существует; 3. желание улучшить современное состояние, независимо от того, насколько оно кажется хорошим или насколько оно хорошо на самом деле; 4. постоянная адаптация к меняющимся условиям в экономической и социальной сфере; 5. организация и поддержка всех видов проектов, направленных на постоянное повышение эффективности организации, улучшение ее положения на рынке и повышение удовлетворенности сотрудников условиями труда и уровнем жизни; 6. стремление использовать новые техники и новые методы. Рыночная позиция компании – показатель, во многом определяющий успех в текущей деятельности; решения в этой области принимаются в условиях неопределенности, но они идентифицируют направления развития компании с точки зрения освоения новых рынков сбыта и укрепления позиций на уже существующих рынках. Качество – степень соответствия продукции предприятия требованиям и ожиданиям получателей. Удовлетворенность клиентов, сотрудников и акционеров Мотивация и организационное развитие – правильное структурирование работы может привести к более продуктивному использованию персонала, что приведет к достижению двух целей: улучшению результатов, достигнутых предприятием, и индивидуальное развитие сотрудников; от того, как люди работают, повышают свою квалификацию, развиваются и как организована их работа, будет зависеть успех компании. Качество условий труда – то, как участники предприятия реагируют на социотехнические аспекты его функционирования; психологические реакции на работу в той или иной организации являются фактором, влияющим на получаемые результаты Инновации – способность предприятия создавать новые, более качественные и функциональные продукты или услуги, новые методы управления персоналом, новые технологии и организацию производства на основе понимания ситуации на рынке; это сфера эффективности, которую до сих пор недооценивают

Заключение

Таким образом, по результатам исследования сформулированы следующие **выводы**.

1. Ввиду многообразия мер и показателей экономической эффективности суть оценки экономической эффективности должна заключаться в принятии одного показателя, который может быть результатом построения синтетического показателя оценки предприятия, основанного на нескольких частных переменных.

2. Такой показатель легче интерпретировать, а также он позволяет осуществлять процессы принятия решений на научно-обоснованных результатах его расчета. Также следует отметить, что модель оценки эффективности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности должна создаваться на основе как традиционных показателей, так и новых, позволяющих оценить предпри-

ятие с учетом его специфики и рынка, на котором оно работает.

3. В статье выявлены предметные сферы эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности и уточнены основные частные показатели экономической эффективности предприятия. В результате систематизированы показатели экономической эффективности при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в добывающей промышленности.

Литература

1. Актуальные направления и методы анализа экономических систем / под ред. М.В. Грачевой. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. – 308 с.

2. Алпеева Е.А., Краснобаева В.С. Ресурсный потенциал как способ повышения эффективности функционирования промышленных предприятий / Е.А. Алпеева, В.С. Краснобаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2022. – № 1. – С. 113–120.
3. Васяйчева В.А. Модель обеспечения эффективности развития инновационной деятельности промышленных предприятий / В.А. Васяйчева // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. – 2024. – № 1. – С. 5–15. doi: 10.17072/1994-9960-2024-1-5-15.
4. Гунина И. А., Мирзаханов Р.Н. Алгоритмизация оценки эффективности хозяйственной деятельности промышленных предприятий в условиях кризисов / И.А. Гунина, Р.Н. Мирзаханов // Регион: системы, экономика, управление. – 2024. – № 1 (64). – С. 109–116. doi: 10.22394/1997-4469-2024-64-1-109-116.
5. Желтенков А.В., Фокина Д.А., Джамай Е.В. Исследование проблем эффективности операционного цикла промышленного предприятия / А.В. Желтенков, Д.А. Фокина, Е.В. Джамай // Вестник Государственного университета просвещения. Серия: Экономика. 2023. № 1. С. 54–60.
6. Измайлова М.А., Николаев В.И., Веселовский М.Я., Хорошавина Н.С., Солдатова Н.Ф., Бобрышев А.Д., Краснянская О.В., Ткаченко О.А., Зворыкина Т.И., Новикова М.М., Бугай И.В., Пащенко Д.С., Комаров Н.М., Карлина Е.П., Шендо М.В., Свиридова Е.В., Дубинина Н.А., Мичурина О.Ю., Вилисов В.Я., Вилисова А.В. и др. Инновационное развитие экономических систем в условиях цифровизации // Москва: Издательство Мир науки, 2021. – 291 с.
7. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2019. – 328 с.
8. Подходы к оценке состояния конкуренции на рынках сервисов с функциями видеохостинга в свете требований российского антимонопольного законодательства: коллективная монография / А.Е. Шаститко, О.А. Маркова, А.А. Моросанова, С.В. Казарян, Д.В. Магоны. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2021. – 104 с.
9. Регулирование, предпринимательские риски и экономическое развитие: коллективная монография / А.Е. Шаститко, А.А. Курдин, А.Н. Морозов, И.П. Шабалов. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2021. – 86 с.
10. Слепов В.А., Маршавина Л.Я., Шабанов С.Ю. Развитие системы повышения экономической эффективности малых промышленных предприятий / В.А. Слепов, Л.Я. Маршавина,

на, С.Ю. Шабанов // Инновации и инвестиции. 2023. № 6. С. 446–449.

KEY PERFORMANCE INDICATORS WHEN ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF AN ECONOMIC ENTITY IN THE MINING INDUSTRY

Koshkarev M.V.

Institute of Business Career

The purpose of the research is to determine key performance indicators when assessing the competitiveness of an economic entity in the mining industry. The article discusses the features of the process of assessing the efficiency of an industrial enterprise, various approaches to the selection of indicators for such assessment. The extractive industries currently play a dominant role in the formation of the national gross product. The specifics of production activity, localization of these economic entities and the presence of a differentiated system of communications between them and local (world) markets, require a systematic approach to assessing the competitiveness of extractive industry enterprises. The article considers the peculiarities of the process of assessing efficiency of an industrial enterprise, different approaches to the selection of indicators of such assessment. The main individual performance indicators of enterprises engaged in the development of natural resources on the basis of a qualitative and quantitative approach are proposed and considered. *The scientific novelty* lies in identifying the subject areas of efficiency when assessing the competitiveness of an economic entity in the mining industry and clarifying the main private indicators of the economic efficiency of the enterprise. *As a result*, indicators of economic efficiency in assessing the competitiveness of an economic entity in the mining industry have been systematized.

Keywords: competitiveness; performance indicators; analysis of the efficiency of production activities; economic phenomenon; effects; expenses; activity goals.

References

1. Current directions and methods of analysis of economic systems/ed. M.V. Gracheva. – M.: Faculty of Economics, Moscow State University named after M.V. Lomonosov, 2020. – 308 p.
2. Alpeeva E.A., Krasnobaeva V.S. Resource potential as a way to increase the efficiency of industrial enterprises/E.A. Alpeeva, V.S. Krasnobaeva//Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. – 2022. – № 1. – p.113–120.
3. Vasyaycheva V.A. Model for ensuring the effectiveness of the development of innovative activities of industrial enterprises/V.A. Vasyaycheva//Bulletin of PSU. Series: Economics. – 2024. – № 1. – p. 5–15. doi: 10.17072/1994-9960-2024-1-5-15.
4. Gunina I. A., Mirzakhanov P.N. Algorithmization of the assessment of the efficiency of the economic activity of industrial enterprises in crises/I. A. Gunina, P.N. Mirzakhanov//Region: systems, economy, management. – 2024. – № 1 (64). – p. 109–116. doi: 10.22394/1997-4469-2024-64-1-109-116.
5. Zheltentkov A.V., Fokina D.A., Jamai E.V. Study of the efficiency problems of the operational cycle of an industrial enterprise/A.V. Zheltentkov, D.A. Fokina, E.V. Jamai//Bulletin of the State University of Education. Series: Economics. 2023. № 1. p.54–60.
6. Izmailova M.A., Nikolaev V.I., Veselovsky M.Ya., Khoroshavina N.S., Soldatova N.F., Bobryshev A.D., Krasnyanskaya O.V., Tkachenko O.A., Zvorykina T.I., Novikova M.M., Bugay I.V., D.S. Pashchenko, N.M. Komarov, E.P. Karlina, M.V. Shendo, E.V. Sviridova, N.A. Dubinina, O. Yu. Michurina, V. Ya. Vilisov, A.V. Vilisova, et al. Innovative development of economic systems in the context of digitalization//Moscow: Publishing House World of Science, 2021. – 291 p.
7. Neely E, Adams K, Kennerley M. Prism of efficiency: A map of balanced indicators for measuring success in business and managing it/per. from English – Dnepropetrovsk: Balance Club, 2019. – 328 p
8. Approaches to assessing the state of competition in the markets of services with video hosting functions in the light of the requirements of Russian antimonopoly legislation: collective monograph/A.E. Shastitko, O.A. Markova, A.A. Morosanova, S.V. Ghazaryan, D.V. Magonya. – M.: Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, 2021. – 104 p.

9. Regulation, business risks and economic development: collective monograph/A.E. Shastitko, A.A. Kurdin, A.N. Morozov, I.P. Shabalov. – M.: Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, 2021. – 86 p.
10. Slepov V.A., Marshavina L.Ya., Shabanov S. Yu. Development of a system for increasing the economic efficiency of small industrial enterprises/V.A. Slepov, L. Ya. Marshavina, S. Yu. Shabanov//Innovations and investments. 2023. № 6. p.446–449.

Применение инструментов геомаркетинга для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков

Кузьменко Светлана Сергеевна.

старший преподаватель кафедры международной экономики, ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

E-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru

В статье исследовано применение инструментов геомаркетинга для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков. На основе диагностики показателей структуры кондитерских рынков (географической и товарной структуры) определены основные лидеры кондитерской отрасли в контексте геомаркетинговых исследований. Усовершенствован научный подход к определению слагаемых эффективного функционирования предприятий кондитерских рынков, который, в отличие от существующих, позволяет учитывать следующие компоненты: геосегменты отрасли, выручку, чистые активы, чистую прибыль, рентабельность активов хозяйствующих субъектов, количество работников, структуру кондитерских рынков, геолокацию и геопозиционирование кондитерской продукции, что в комплексе составляет доминанту геомаркетинговых исследований конъюнктуры кондитерских рынков. Предложенные рекомендации актуализированы в контексте оптимизации функционирования предприятий кондитерской отрасли с учётом геомаркетинговой специфики в условиях конъюнктурообразующих изменений отрасли. Исследованы структурные показатели международной торговли кондитерской продукцией. Систематизированы основные индикаторы функционирования кондитерских предприятий. Представлены результаты и предложения по совершенствованию деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков в контексте геомаркетинговой специфики и конъюнктурных изменений отрасли.

Ключевые слова: геомаркетинг, конъюнктура, кондитерские рынки, экспорт, предприятия кондитерской отрасли, чистая прибыль, ROE, ROA.

В условиях конъюнктурных изменений отрасли функционирование кондитерских предприятий предполагает определение стратегических векторов и обоснование выбора направлений устойчивого развития. Научный вопрос актуализируется в контексте геомаркетинга как комплексного инструментария и подхода определению оптимального места продаж кондитерской продукции. Значительный уровень бизнес-конкуренции генерирует товарные потоки, требующие оптимальной геосегментации, геолокации и геопозиционирования. Наибольшее значение приобретают вопросы изучения структуры кондитерских рынков, определения геосегментов международной торговли исследуемой продукцией, учёта мирового опыта и особенностей деятельности кондитерских ТНК, актуализации специфики функционирования российских кондитерских предприятий, повышения эффективности показателей кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в контексте геомаркетинговых исследований.

Вопросы функционирования кондитерских рынков рассмотрены отечественными учёными: Шиманским О.В., Антинескул Е.А., Ремневой М.А., Николаевым А.А., Илларионовой В.В., Вербицкой Е.А., Попковой П.О., Иващенко Т.Ю., Малявиной А., Алексеенковой Е., Бегиевой А.Ш., Хосроевой Н.И., Семеновым А.А. [1, с. 259–268] и др. Изучение теоретических основ геомаркетинга как инновационного инструмента отражены в научных работах Герасименко О.А. (актуализация и развитие контурных элементов геомаркетинга в контексте стратегического планирования розничного бизнеса) [2, с. 90–93], Тхорикова Б.А. (определение подходов геомаркетинга в системе стратегического планирования) [3, с. 80–85], Вдовина С.А., Барлиани А.Г. (разработка алгоритмов геоаналитического и геомаркетингового исследования коммерческих объектов) [4, с. 121–128] и др. Несмотря на внимание учёных к научным вопросам функционирования кондитерских рынков, существованию значительных теоретических разработок в этой области, отсутствуют концептуальные основы геомаркетинговых исследований конъюнктуры кондитерских рынков. Требуют уточнения отдельные теоретико-методологические положения относительно применения инструментов геомаркетинга для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков.

В процессе исследования использованы статистические и графические методы (для диагностики товарной структуры кондитерских рынков и геосегментации международной торговли кондитерской

продукцией), методы систематизации информации (для определения основных особенностей деятельности кондитерских ТНК, специфики функционирования российских кондитерских предприятий, в т.ч. хозяйствующих субъектов Донецкой Народной Республики), теоретического обобщения, сравнения, анализа и синтеза (для обоснования рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятий кондитерских рынков в контексте геомаркетинговой специфики и конъюнктурных изменений отрасли).

В соответствии с номенклатурной товарных позиций ГС ВТамО, 17 «Сахар и кондитерские изделия из сахара» (сахаристый сегмент), 18 «Какао и продукты из него» (шоколадный сегмент) и 19

«Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия» (мучнистый сегмент), структура кондитерских рынков в 2023 г. [5–7] представлена на рис. 1, включает товарную структуру международной торговли, геосегмент экспорта и геосегмент импорта кондитерской продукции.

Преобладание мучнистого сегмента в экспортной и импортной структуре кондитерских рынков (47,59% и 46,35% в 2023 г. соответственно) по сравнению с сахаристым и шоколадным сегментами наблюдается в силу поведения, вкусов и привычек потребителей различных возрастов, социально-экономических слоёв населения.

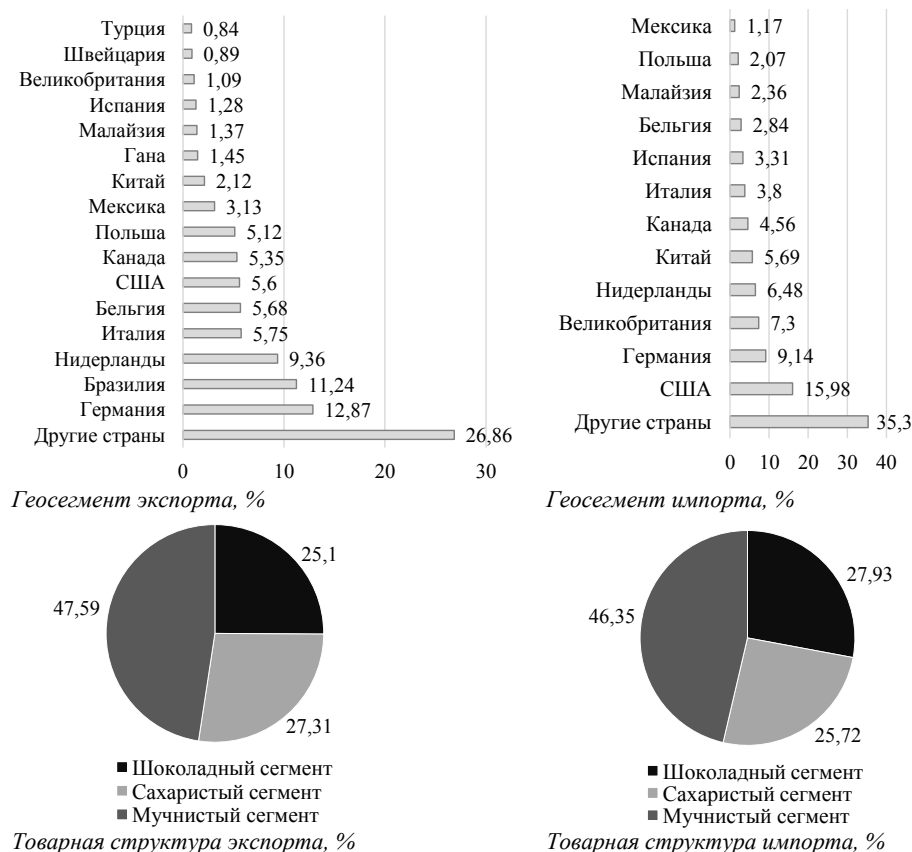


Рис. 1. Структура кондитерских рынков в 2023 г.

Примечание. Составлено по данным [5–7]

Геосегментация кондитерского экспорта включает основные векторы: Германия (12,87%), Бразилия (11,24%), Нидерланды (9,36%), Италия (5,75%), Бельгия (5,68%), США (5,6%), Канада (5,35%), Польша (5,12%), Мексика (3,13%), Китай (2,12%), Гана (1,45%), Малайзия (1,37%), Испания (1,28%), Великобритания (1,09%), Швейцария (0,89%), Турция (0,84%) и др.

Геосегментация импорта кондитерской продукции содержит следующие направления: США (15,98%), Германия (9,14%), Великобритания (7,3%), Нидерланды (6,48%), Китай (5,69%), Канада (4,56%), Италия (3,8%), Испания (3,31%), Бельгия (2,84%), Малайзия (2,36%), Польша (2,07%), Мексика (1,17%) и др.

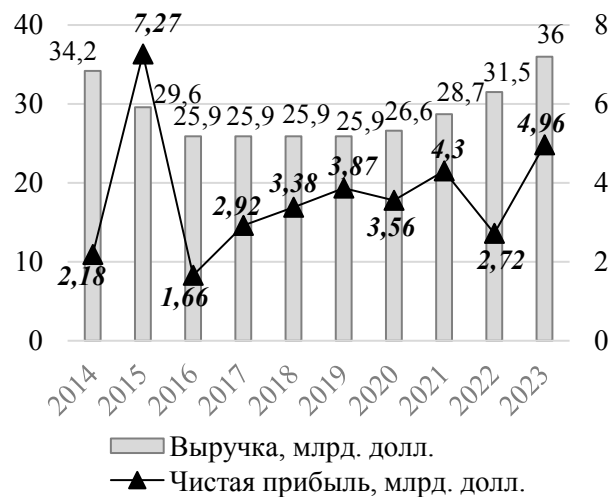
По состоянию на 2023 г. в мировой рейтинг крупнейших кондитерских ТНК входят следующие

хозяйствующие субъекты [8]: Mars Inc., Mondelez International, Ferrero Group, Hershey Company, Nestle SA, Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG и др., исследование основных финансовых показателей функционирования которых включают диагностику выручки и чистой прибыли. Динамика показателей функционирования кондитерских ТНК в 2014–2023 гг. [9–12] представлена на рис. 2. Наблюдается долгосрочная положительная динамика значений выручки и чистой прибыли Mondelez International, Hershey Company, Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG и выручки Nestle SA, отрицательная динамика значений чистой прибыли Nestle SA (–8,34% в 2023 г. по сравнению с 2020 г.).

Кондитерский рынок Российской Федерации представлен следующими предприятиями [13]:

ООО «КДВ ГРУПП», ООО «Мон’дэлис Русь», АО «Холдинговая компания «Объединённые конди-

теры», ЗАО БКК «Коломенский» ОАО «Хлебпром», АО «Акконд» и др.



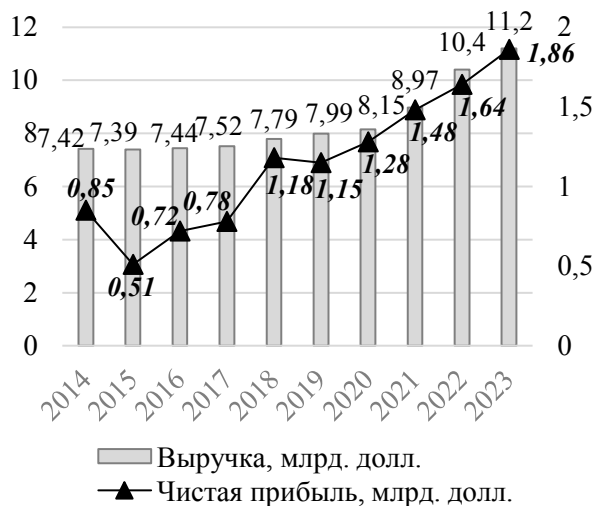
Mondelez International



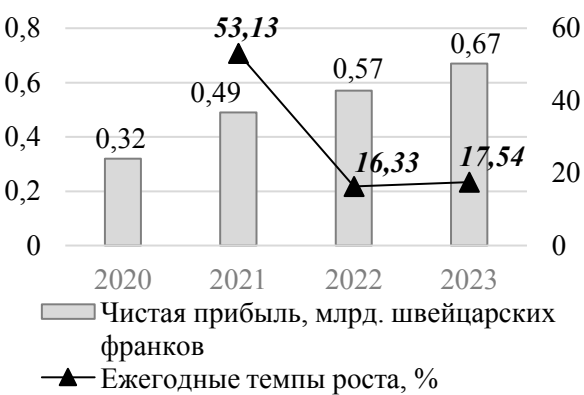
Nestle SA



Nestle SA



Hershey Company



Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG



Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG

Рис. 2. Динамика показателей функционирования кондитерских ТНК в 2014–2023 гг.

Примечание. Составлено по данным [9–12]

Динамика финансовых показателей российских кондитерских предприятий в 2014–2023 гг. [14–19] представлена на рис. 3.

Динамика показателей рентабельности российских кондитерских предприятий в 2014–2023 гг. [14–19] представлена на рис. 4.

Особенности функционирования российских кондитерских предприятий обуславливаются положительной динамикой значений выручки, чис-

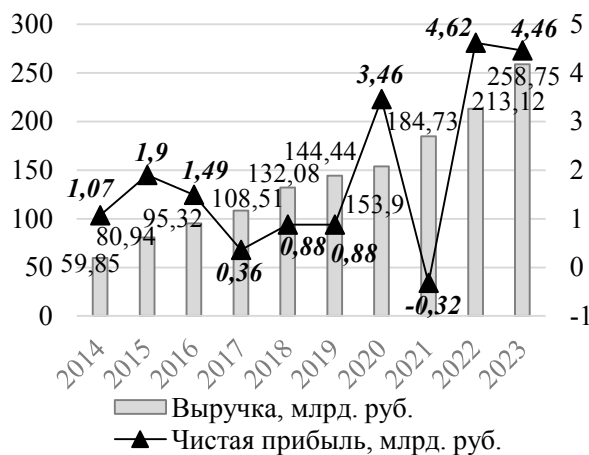
той прибыли и рентабельности активов (ROA) ООО «КДВ ГРУПП», ООО «Мон’дэлис Русь», ЗАО БКК «Коломенский», ОАО «Хлебпром», АО «Акконд» в долгосрочном периоде.

Кондитерский рынок Донецкой Народной Республики является составной компонентой кондитерского рынка Российской Федерации, представлен следующими предприятиями [20]: ООО «Лаконд», ООО «ДонКо», ООО ПКФ «Оникс» (ТМ Лучиано),

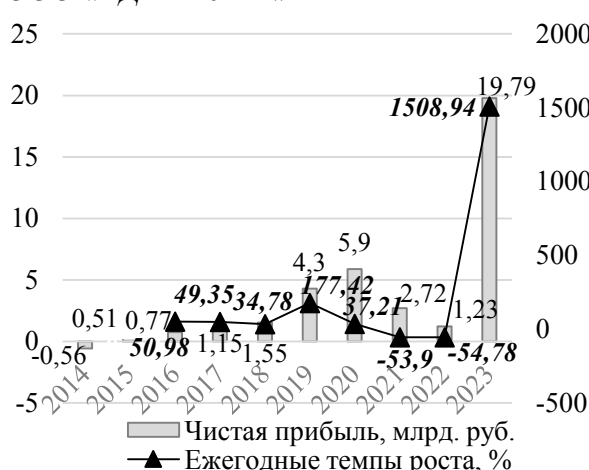
ООО «Донецкий БКК», ООО «Сладкий поток», ООО «Лисан-Дон», ООО «Диад» и др.

Динамика показателей функционирования кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг. [20] представлена на рис. 5–8.

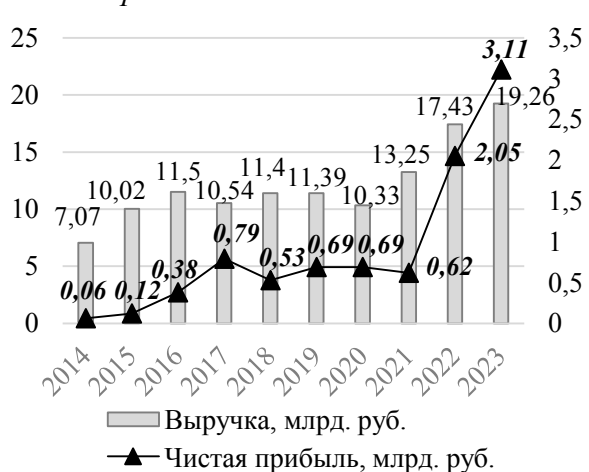
Численность работников кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики [20] представлена на рис. 5 и составляет от 15 до 538 чел. в 2023 г.



ООО «КДВ ГРУПП»

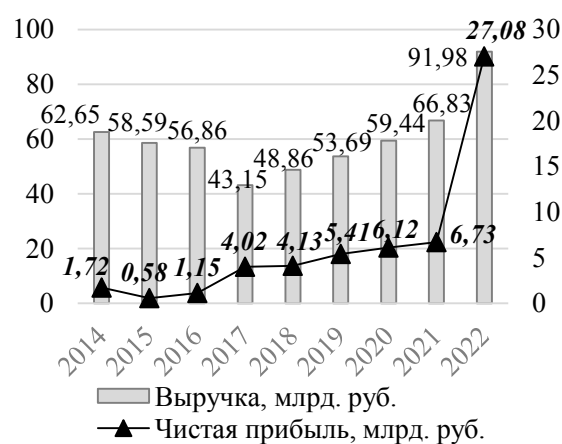


АО «Холдинговая компания «Объединённые кондитеры»

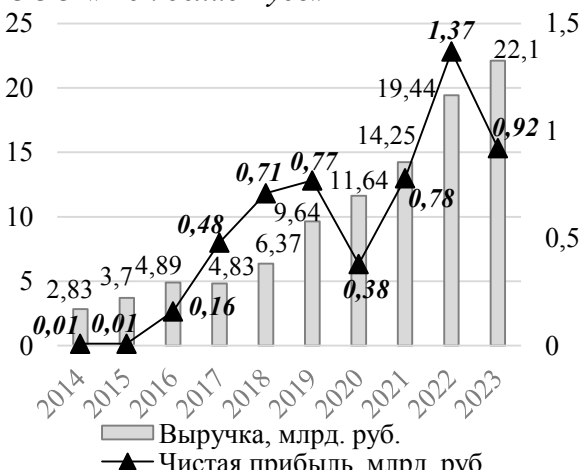


ОАО «Хлебпром»

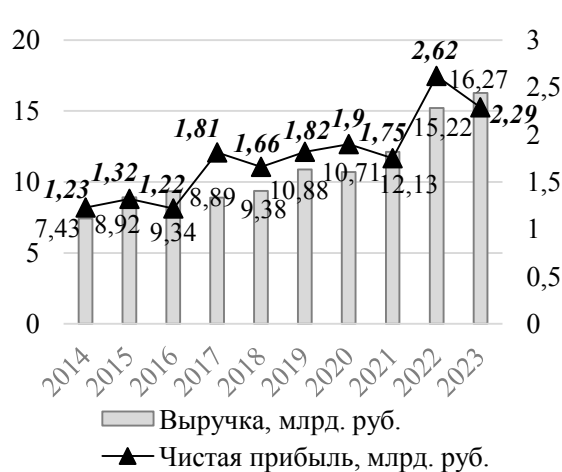
Динамика выручки кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг. [20] представлена на рис. 6. Подтверждается положительная динамика значений выручки ООО «Лаконд» (+9%), ООО ПКФ «Оникс» (ТМ Лучиано) (+44%). Наблюдается негативная динамика значений выручки ООО «ДонКо» (-15,1%), ООО «Донецкий БКК» (-21%), ООО «Диад» (-16,5%).



ООО «Мон'дэлис Русь»



ЗАО Булочно-кондитерский комбинат «Коломенский»



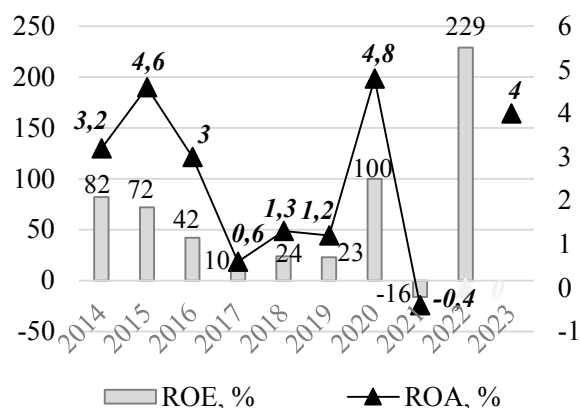
АО «Акконд»

Рис. 3. Динамика финансовых показателей российских кондитерских предприятий в 2014–2023 гг.

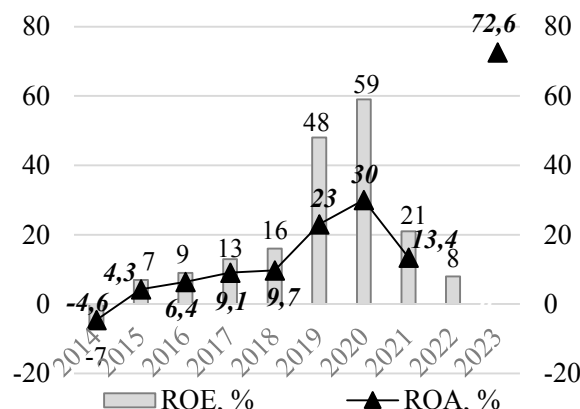
Примечание. Составлено по данным [14–19]

Динамика чистых активов кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг. [20] представлена на рис. 7. Подтверждается положительная динамика чистых активов ООО «Лаконд» (+9,9%), ООО ПКФ «Оникс» (ТМ Лучиано) (+17%), ООО «Диад» (+12%). Наблюдается негативная динамика значений чистых активов ООО «ДонКо» (–13,6%), ООО «Донецкий БКК» (–24,7%), ООО «Лисан-Дон» (–20,58%).

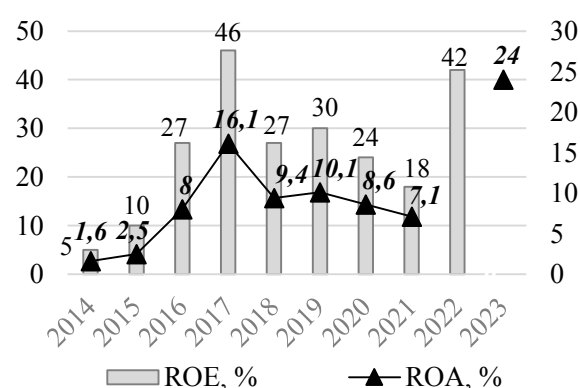
Динамика чистой прибыли кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг. [20] представлена на рис. 8. Подтверждается негативная динамика значений чистой прибыли всех исследуемых предприятий кондитерской отрасли Донецкой Народной Республики, что требует разработки эффективной геомаркетинговой политики для совершенствования объекта исследования.



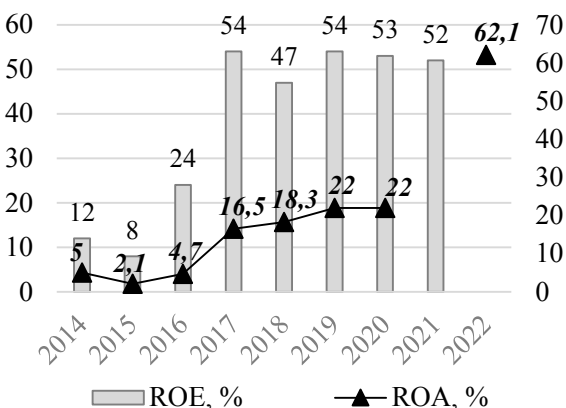
ООО «КДВ ГРУПП»



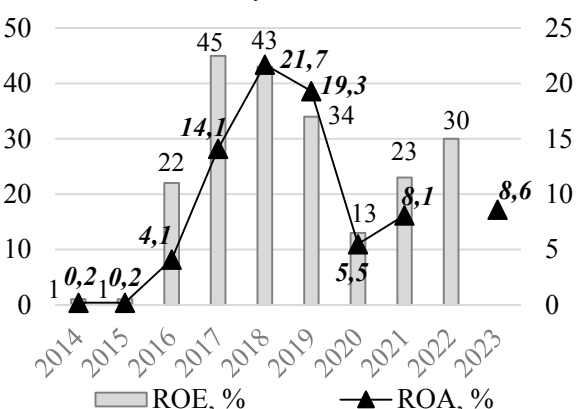
АО «Холдинговая компания «Объединённые кондитеры»



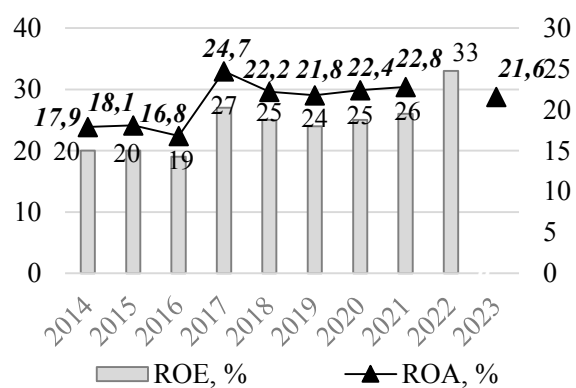
ОАО «Хлебпром»



ООО «Мон'дэлис Русь»



ЗАО «Булочно-кондитерский комбинат «Коломенский»



АО «Акконд»

Рис. 4. Динамика показателей рентабельности российских кондитерских предприятий в 2014–2023 гг.

Примечание. Составлено по данным [14–19]

Рекомендации по совершенствованию деятельности предприятий кондитерских рынков в контексте геомаркетинговой специфики и конъюнктурных изменений отрасли представлены в таблице 1

и включают основные компоненты, направленные на применение инструментов геомаркетинга для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков.

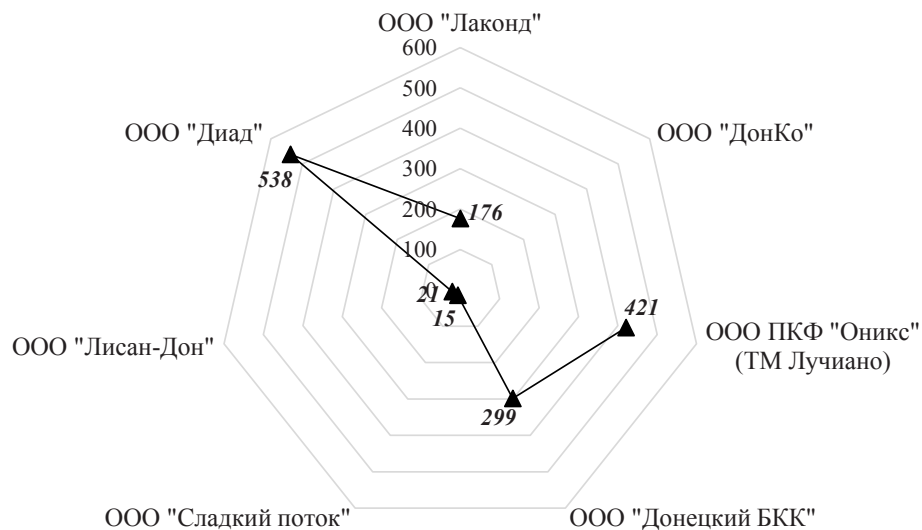


Рис. 5. Численность работников кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2023 г., чел.

Примечание. Составлено по данным [20]

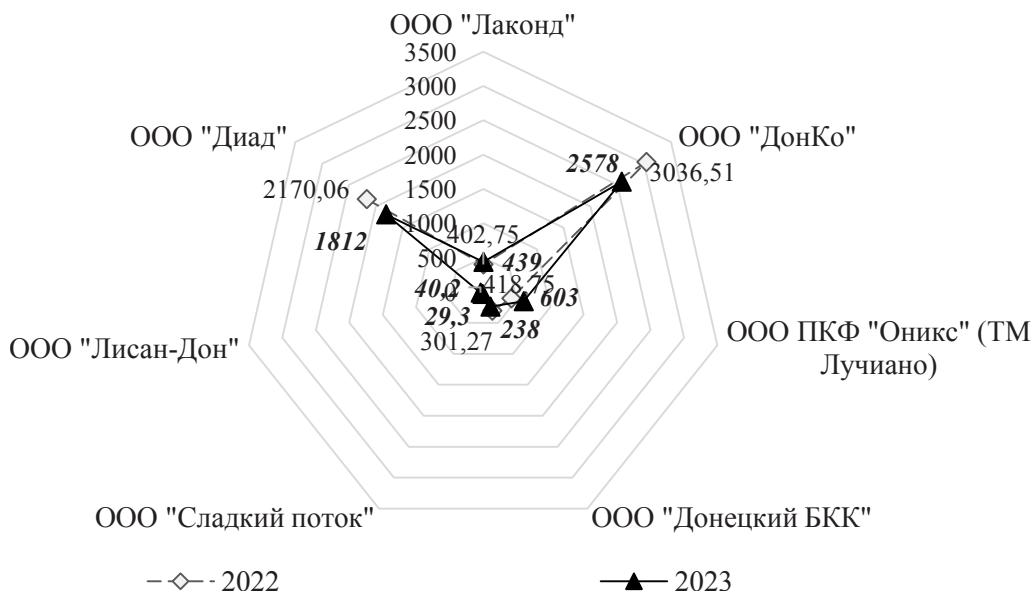


Рис. 6. Динамика выручки кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг., млн руб.

Примечание. Составлено по данным [20]

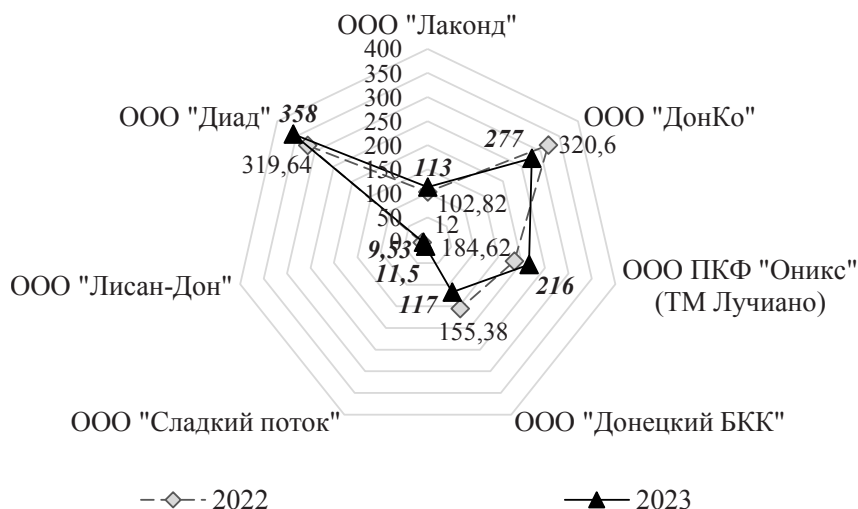


Рис. 7. Динамика чистых активов кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг., млн руб.

Примечание. Составлено по данным [20]

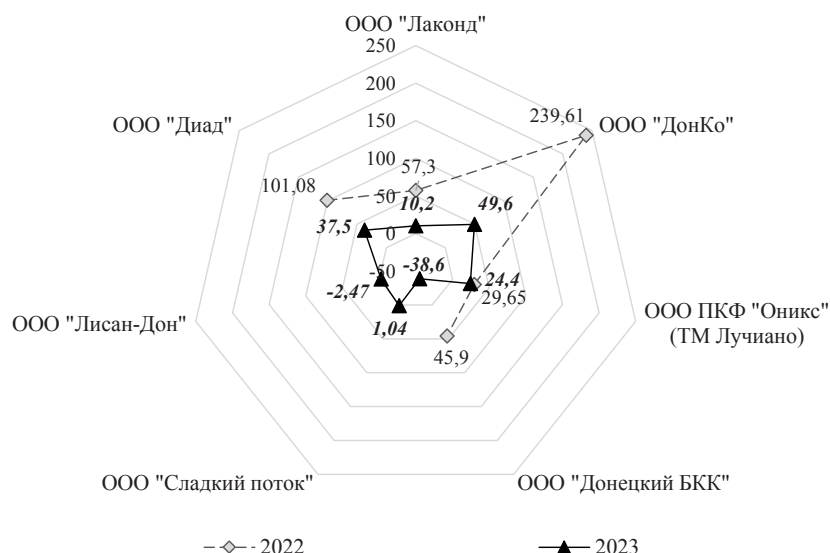


Рис. 8. Динамика чистой прибыли кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики в 2022–2023 гг., млн руб.

Примечание. Составлено по данным [20]

Таблица 1. Рекомендации по совершенствованию деятельности предприятий кондитерских рынков в контексте геомаркетинговой специфики и конъюнктурных изменений отрасли

Компоненты	Рекомендации
Оптимизация товарной структуры кондитерских рынков	1) обеспечение дальнейшего преобладания мучнистого сегмента в экспортной и импортной структуре кондитерских рынков по сравнению с сахаристым и шоколадным сегментами посредством учёта поведения, вкусов и привычек потребителей различных возрастов, социально-экономических слоёв (акцент на здоровье и натуральных ингредиентах, что соответствует принципам честности и экологической чистоты); 2) создание маркетинговых кампаний, включающих в себя разработку креативной и привлекательной упаковки, создание броских и запоминающихся слоганов или джинглов, разработку целевых социальных сетей и традиционных рекламных кампаний, предложение купонов или скидок для поощрения пробной покупки, проведения мероприятий в магазинах или возможности дегустации
Геосегментация международной торговли кондитерской продукцией	1) генерация исследуемой отраслью основных торговых потоков относительно сотрудничества в рамках экспортного геосегмента, включающего направления: Германия, Бразилия, Нидерланды, Италия, Бельгия, США, Канада, Польша, Мексика, Китай, Гана, Малайзия, Испания, Великобритания, Швейцария, Турция и др.; 2) геолокация основных производств в соответствии с сырьевыми поставками относительно геосегмента импорта кондитерской продукции, включающего направления: США, Германия, Великобритания, Нидерланды, Китай, Канада, Италия, Испания, Бельгия, Малайзия, Польша, Мексика и др.
Адаптация мирового опыта и особенностей деятельности кондитерских ТНК	1) сохранение долгосрочной положительной динамики значений выручки и чистой прибыли Mondelez International, Hershey Company, Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG и выручки Nestle SA, преодоление негативной динамики значений чистой прибыли Nestle SA в долгосрочном периоде посредством адаптации комплекса мер по оптимизации географии международной торговли кондитерской продукцией, повышения объёмов инвестиций, в т.ч. расходов на НИОКР, актуализации эффективного ценообразования; 2) адаптация мирового опыта и особенностей деятельности кондитерских ТНК в контексте тщательной проработки ассортиментной политики хозяйствующих субъектов, внедрения новых технологий и проведения технологических исследований относительно тестирования качества кондитерской продукции
Актуализация специфики функционирования российских кондитерских предприятий	1) сохранение долгосрочной положительной динамики значений выручки, чистой прибыли и рентабельности активов (ROA) ООО «КДВ ГРУПП», ООО «Мон'дэлси Русь», ЗАО БКК «Коломенский», ОАО «Хлебпром», АО «Акконд» посредством расширения ассортимента продукции в контексте реализации политики импортозамещения, расширения каналов сбыта (онлайн-магазины и другие каналы продаж); 2) развитие продаж кондитерской продукции в цифровом пространстве, что ведёт к увеличению количества продавцов, расширению и усложнению спектра применяемых бизнес моделей, размывает границы между каналами цифровых продаж
Повышение эффективности показателей кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики	1) сохранение положительной динамики значений выручки и чистых активов ООО «Лаконд», ООО ПКФ «Оникс» (ТМ Лучиано), а также чистых активов ООО «Диад», преодоление негативной динамики выручки ООО «ДонКо», ООО «Донецкий БКК», ООО «Диад», чистых активов ООО «ДонКо», ООО «Донецкий БКК», ООО «Лисан-Дон», чистой прибыли всех исследуемых предприятий кондитерской отрасли Донецкой Народной Республики посредством цифровой трансформации рынка, инновационного вектора и цепочках их поставок, развития кондитерской отрасли в соответствии с политикой интеграции новых субъектов в экономику Российской Федерации; 2) актуализация социальной ответственности кондитерского бизнеса посредством повышения осведомлённости о происхождении исследуемых товаров, контроля сертификации кондитерской продукции и соответствующих проверок качества, поддержки инициатив экологичности и устойчивого развития предприятий на кондитерском рынке, а также обеспечения безопасных условий труда и повышения эффективности управления персоналом

Примечание. Составлено автором

Таким образом, результаты исследования применения инструментов геомаркетинга для оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков позволяют сформулировать следующие выводы:

1. Наблюдается преобладание мучнистого сегмента в экспортной и импортной структуре кондитерских рынков по сравнению с сахаристым и шоколадным сегментами в силу поведения, вкусов и привычек потребителей различных возрастов, социально-экономических слоёв. Целесообразность гео сегментации кондитерского экспорта, включающего направления: Германия, Бразилия, Нидерланды, Италия, Бельгия, США, Канада, Польша, Мексика, Китай, Гана, Малайзия, Испания, Великобритания, Швейцария, Турция и др. Необходимость гео сегментации импорта кондитерской продукции, включающего направления: США, Германия, Великобритания, Нидерланды, Китай, Канада, Италия, Испания, Бельгия, Малайзия, Польша, Мексика и др.
2. Особенности деятельности кондитерских ТНК характеризуются долгосрочной положительной динамикой значений выручки и чистой прибыли Mondelez International, Hershey Company, Chocoladefabriken Lindt & Sprungli AG и выручки Nestle SA, отрицательной динамикой значений чистой прибыли Nestle SA в долгосрочном периоде.
3. Специфика функционирования российских кондитерских предприятий обуславливается положительной динамикой значений выручки, чистой прибыли и рентабельности активов (ROA) ООО «КДВ ГРУПП», ООО «Мон'дэлис Русь», ЗАО БКК «Коломенский», ОАО «Хлебпром», АО «Акконд» в долгосрочном периоде.
4. Эффективность показателей кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики подтверждается положительной динамикой значений выручки и чистых активов ООО «Лаконд», ООО ПКФ «Оникс» (ТМ Лучиано), а также чистых активов ООО «Диад». Наблюдается негативная динамика значений выручки ООО «ДонКо», ООО «Донецкий БКК», ООО «Диад», чистых активов ООО «ДонКо», ООО «Донецкий БКК», ООО «Лисан-Дон», чистой прибыли всех исследуемых предприятий кондитерской отрасли Донецкой Народной Республики, что требует разработки эффективной геомаркетинговой политики для совершенствования объекта исследования.
5. Усовершенствован научно-методический подход к определению геомаркетинговой специфики функционирования кондитерских предприятий в условиях конъюнктурных изменений отрасли и разработке предложений по совершенствованию деятельности хозяйствующих субъектов кондитерских рынков в контексте применения инструментов геомаркетинга, который, в отличие от существующих, позволяет учитывать следующие компоненты: оптимиза-

цию товарной структуры кондитерских рынков; гео сегментацию международной торговли кондитерской продукцией; адаптацию мирового опыта и особенностей деятельности кондитерских ТНК; актуализацию специфики функционирования российских кондитерских предприятий; повышение эффективности показателей кондитерских предприятий Донецкой Народной Республики.

Для повышения эффективности функционирования предприятий кондитерской отрасли целесообразно рамочное использование геомаркетинга, направленное на геолокацию, гео сегментацию кондитерских рынков, гео позиционирование кондитерских товаров с учётом векторов совершенствования геомаркетинговой политики исследований конъюнктуры кондитерских рынков, что следует рассмотреть в качестве задач для дальнейших исследований.

Литература

1. Семенов, А.А. Исследование конъюнктуры кондитерских рынков в контексте геомаркетинга / А.А. Семенов // Торговля и рынок. Донецк, 2021. № 4–1 (60). – С. 258–270.
2. Герасименко, О.А. Стратегическое планирование розничного бизнеса: актуализация и развитие контурных элементов геомаркетинга / О.А. Герасименко // Вызовы и решения для бизнеса: ВЭД в новых реалиях: сборник материалов III Международного внешнеэкономического научно-практического форума. Москва, 2023. – С. 89–94.
3. Герасименко, О.А. Контент-анализ, основные вехи и подходы геомаркетинга в системе рыночного стратегического планирования / О.А. Герасименко, Б.А. Тхориков // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. Астрахань, 2020. № 3. – С. 79–86.
4. Вдовин, С.А. Алгоритмы геоаналитического и геомаркетингового исследования коммерческих объектов / С.А. Вдовин, А.Г. Барлиани // Интерэкспо Гео-Сибирь. Новосибирск, 2022. Т. 5. – С. 120–129.
5. Какао и продукты из него | Импорт и Экспорт | 2023 [Электронный ресурс]. – URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2?commodity=18&indicator=tv_wrl_d_share,TV&trade_flow=Export,Import&time_period=2023 (Дата обращения: 12.06.2024).
6. Сахар и кондитерские изделия из сахара | Импорт и Экспорт | 2023 [Электронный ресурс]. – URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2?Commodity=17&indicator=TV,tv_wrl_d_share&trade_flow=Export,Import&time_period=2023 (Дата обращения: 12.06.2024).
7. Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия | Импорт и Экспорт | 2023 [Электронный ресурс]. – URL: <https://trendeconomy.ru/data/>

- commodity_h2?commodity=19&indicator=TV, tv_wrlld_share&trade_flow=Export, Import&time_period=2023 (Дата обращения: 12.06.2024).
8. Global Top 100 Candy Companies | Candy Industry 2023 [Electronic source] URL: <https://www.snackandbakery.com/candy-industry/2023/global-top-100-candy-companies> (Date of access: 06/12/2024).
 9. Mondelez International Прибыль и убытки 2011–2024 | MDLZ [Электронный ресурс]. – URL: <https://marketcap.ru/stocks/MDLZ/financial-statements/income-statement> (Дата обращения: 12.06.2024).
 10. The Hershey Company Прибыль и убытки 2011–2024 | HSY [Электронный ресурс]. – URL: <https://marketcap.ru/stocks/HSY/financial-statements/income-statement> (Дата обращения: 12.06.2024).
 11. Financial performance Nestlé S.A [Электронный ресурс]. – URL: <https://finrange.com/ko/company/ACRA/NSRGY/financial-statements> (Дата обращения: 12.06.2024).
 12. Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli AG (LISN.SW) [Электронный ресурс]. – URL: <https://finance.yahoo.com/quote/LISN.SW/financials/> (Дата обращения: 12.06.2024).
 13. Топ-30 предприятий кондитерской промышленности [Электронный ресурс]. – URL: <https://aspromservis.ru/stati/top-30-predpriyatiy-konditerskoj-promyshlennosti/> (Дата обращения: 12.06.2024).
 14. ООО «КДВ ГРУПП»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7017094419_ooo-kdv-grupp (Дата обращения: 12.06.2024).
 15. ООО «МОН-ДЭЛИС РУСЬ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/3321020710_ooo-mon-delis-rus (Дата обращения: 12.06.2024).
 16. АО «ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ОБЪЕДИНЕННЫЕ КОНДИТЕРЫ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717128039_ao-kholdingovaya-kompaniya-obedinennye-konditery (Дата обращения: 12.06.2024).
 17. ЗАО БУЛОЧНО-КОНДИТЕРСКИЙ КОМБИНАТ «КОЛОМЕНСКИЙ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7724766868_zao-bkk-kolomenskiy (Дата обращения: 12.06.2024).
 18. ОАО «ХЛЕБПРОМ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7448027569_oao-khlebprom (Дата обращения: 12.06.2024).
 19. АО «АККОНД»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – URL:

https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2126000147_ao-akkond (Дата обращения: 12.06.2024).

20. Кондитерские фабрики и хлебозаводы [Электронный ресурс]. – URL: <https://candy-factory.ru/russia/donetskaya-respublika/donetsk> (Дата обращения: 12.06.2024).

APPLICATION OF GEOMARKETING TOOLS TO OPTIMIZE THE ACTIVITIES OF BUSINESS ENTITIES IN THE CONFECTIONERY MARKETS

Kuzmenko S.S.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky

The article examines the application of geomarketing tools to optimize the activities of business entities in the confectionery markets. Based on the diagnosis of the confectionery markets structure indicators (geographical and commodity structure), the main leaders of the confectionery industry in the geomarketing research context have been identified. The scientific approach to determining the components of confectionery market enterprises' effective functioning has been improved, which, unlike existing ones, allows taking into account the following components: branch geosegments, revenue, net assets, net profit, ROA, employees number, confectionery markets structure, confectionery products' geolocation, which together constitutes the dominant of confectionery markets conjuncture geomarketing research. The proposed recommendations are updated in the confectionery industry enterprises' functioning optimizing context, taking into account geomarketing specifics in the context of conjuncture-forming changes in the industry. The structural indicators of international trade in confectionery products are investigated. The main indicators of the confectionery enterprises functioning are systematized. The results and proposals for improving the activities of confectionery markets' business entities in the context of geomarketing specifics and branch conjuncture changes are presented.

Keywords: geomarketing, conjuncture, confectionery markets, exports, confectionery branch enterprises, net profit, ROE, ROA.

References

1. Semenov A.A. (2021) Investigation of the conjuncture of confectionery markets in the context of geomarketing. Trade and market. Donetsk. № 4–1 (60). 258–270.
2. Gerasimenko O.A. (2023) Strategic planning of retail business: actualization and development of contour elements of geomarketing. Challenges and solutions for business: foreign economic activity in new realities: collection of materials of the III International Foreign Economic Scientific and Practical Forum. Moscow. 89–94.
3. Gerasimenko O.A., Thorikov B.A. (2020) Content analysis, main milestones and approaches of geomarketing in the system of market strategic planning. Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics. Astrakhan. No. 3. 79–86.
4. Vdovin S.A., Barliani A.G. (2022) Algorithms of geoanalytical and geomarketing research of commercial objects. Interexpo Geo-Siberia. Novosibirsk. Vol. 5. 120–129.
5. Cocoa and its products | Import and Export | 2023 [Electronic source] URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2?commodity=18&indicator=tv_wrlld_share, TV&trade_flow=Export, Import&time_period=2023 (Date of access: 06/12/2024).
6. Sugar and sugar confectionery | Import and Export | 2023 [Electronic source] URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2?commodity=17&indicator=TV, tv_wrlld_share&trade_flow=Export, Import&time_period=2023 (Date of access: 06/12/2024).
7. Finished products from cereals, flour, starch or milk; flour confectionery | Import and Export | 2023 [Electronic source] URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2?commodity=19&indicator=TV, tv_wrlld_share&trade_flow=Export, Import&time_period=2023 (Date of access: 06/12/2024).
8. Global Top 100 Candy Companies | Candy Industry 2023 [Electronic source] URL: <https://www.snackandbakery.com/candy-industry/2023/global-top-100-candy-companies> (Date of access: 06/12/2024).

9. Mondelez International Profit and Loss 2011–2024 | MDLZ [Electronic source] URL: <https://marketcap.ru/stocks/MDLZ/financial-statements/income-statement> (Date of access: 06/12/2024).
10. The Hershey Company Profit and Loss 2011–2024 | HSY [Electronic source] URL: <https://marketcap.ru/stocks/HSY/financial-statements/income-statement> (Date of access: 06/12/2024).
11. Financial performance Nestlé S.A [Electronic source] URL: <https://finrange.com/ko/company/ACRA/NSRGY/financial-statements> (Date of access: 06/12/2024).
12. Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli AG (LISN.SW) [Electronic source] URL: <https://finance.yahoo.com/quote/LISN.SW/financials/> (Date of access: 06/12/2024).
13. Top 30 enterprises of the confectionery industry [Electronic source] URL: <https://aspromservis.ru/stati/top-30-predpriyatiy-konditerskoy-promyshlennost/> (Date of access: 06/12/2024).
14. KDV GROUP LLC: accounting and financial analysis [Electronic source] URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7017094419_ooo-kdv-grupp (Date of access: 06/12/2024).
15. MON'DELIS RUS LLC: accounting and financial analysis [Electronic source] URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/3321020710_ooo-mon-delis-rus (Date of access: 06/12/2024).
16. JSC “UNITED CONFECTIONERS HOLDING COMPANY”: accounting and financial analysis [Electronic source] URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717128039_ao-kholdingovaya-kompaniya-obedinennye-konditery (Date of access: 06/12/2024).
17. CJSC KOLOMENSKIY BAKERY and CONFECTIONERY PLANT: accounting and financial analysis [Electronic source] URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7724766868_zao-bkk-kolomenskiy (Date of access: 06/12/2024).
18. JSC “KHLEBPROM”: accounting and financial analysis [Electronic source] URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7448027569_oao-khlebprom (Date of access: 06/12/2024).
19. AKKOND JSC: accounting and financial analysis [Electronic source] URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2126000147_ao-akkond (Date of access: 06/12/2024).
20. Confectionery factories and bakeries [Electronic source] URL: <https://candy-factory.ru/russia/donetskaya-respublika/donetsk> (Date of access: 06/12/2024).

Территории опережающего развития как механизм стимулирования экономики субъектов Российской Федерации (на примере Хабаровского края)

Палиук Кирилл Игоревич,

аспирант, кафедра экономики и финансового права,
Дальневосточный институт управления – филиал Российской
академии народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации
E-mail: kpaliuk@mnr.gov.ru

Статья посвящена исследованию территорий опережающего развития (ТОР) как механизма социально-экономического стимулирования субъектов РФ. Рассмотрены особенности организации и опыт функционирования преференциальных режимов в России с 90-х годов 20-го века по настоящее время. Сделан вывод о низкой экономической эффективности свободных экономических зон (СЭЗ) и формировании существенного негативного отношения к ним, что привело к созданию на их основе особых экономических зон (ОЭЗ). Итоги функционирования ОЭЗ в России по-разному оцениваются исследователями. Для стимулирования экономического роста дальневосточных территорий Президентом России было принято решение о внедрении нового механизма стимулирования экономики региона – территорий опережающего развития. Аргументировано представление ТОР как особого экономического механизма, представляющего собой совокупность мер планового, организационно-административного характера, а также мер товарного, финансового и рыночного плана, направленных на формирование материальной заинтересованности резидентов ТОР в осуществлении материального производства.

Ключевые слова: территория опережающего развития, особая территория, Дальний Восток России, механизм.

Введение

Политика «поворота» на Восток, необходимость укрепления приграничных территорий, назревшая потребность в создании условий, способствующих притоку прямых отечественных и иностранных инвестиций, которые сформировали бы базис для ускорения экономического роста и улучшения социальных показателей субъектов России – обусловили поиск подходящих инструментов и механизмов экономического развития страны и ее регионов.

Одним из результатов поиска подходов к государственному стимулированию регионального развития стало обращение к положительному зарубежному опыту создания преференциальных режимов, которые чаще всего создавались в виде особых территорий со специфическими экономико-правовыми условиями. Так в России ранее функционировали такие территории, продемонстрировавшие низкую результативность [1], было принято решение создать экономические зоны особого типа, а затем и территории опережающего развития, в качестве нового ориентира государственной региональной политики.

Необходимость стимулирования экономики Дальнего Востока России продиктована его особым приграничным положением, богатым природно-ресурсным потенциалом при сохраняющихся высоких темпах миграции населения, малом размере рынка и неравномерном распределении жителей, что ограничивает эффект промышленной агломерации [2]. Специфика дальневосточного макрорегиона существенно повышает требования к эффективности инструментов и механизмов, используемых государством для экономического и социального развития его территорий.

Целью данной статьи является рассмотрение преференциального режима «территория опережающего развития» как механизма социально-экономического преобразования российского Дальнего Востока, в частности Хабаровского края.

Задачи исследования: провести ретроспективный анализ территориального стимулирования в России, рассмотреть различия содержательных трактовок ТОР; обосновать ТОР как механизм стимулирования экономики субъекта Российской Федерации, описав его элементы.

В исследовании использованы методы сравнительного и ретроспективного анализа, анализа научных источников.

Результаты исследования

Чтобы глубже изучить феномен ТОР в Хабаровском крае, необходимо исследовать причины их появления, проанализировав российский опыт регионального экономического стимулирования.

В 1990 г. постановлением Верховного совета РСФСР в стране были созданы специальные экономические зоны (далее по тексту – СЭЗ), призванные привлечь иностранное финансирование и расширить экономические возможности конкретных территорий, на которых они создавались. В первую очередь, зоны должны были стимулировать внешнеэкономические отношения РСФСР через:

1 – право физических и юридических лиц свободно участвовать во внешнеэкономических отношениях;

2 – поощрение и установление гарантий защиты иностранных инвестиций;

3 – распределение доходов от внешнеэкономической деятельности между субъектом и муниципальным образованием посредством налоговых отчислений (ставка по ним была обозначена как «стабильная»), с одной стороны, и предприятием, с другой;

4 – создание государственной организации, которая будет заниматься «гарантированием экспортных кредитов».

5 – разработку системы мер, которые бы обеспечивали защиту валютных интересов непосредственно РСФСР.

Большую конкретику территориальное стимулирование внешнеэкономической деятельности приобрело в законе РСФСР от 1991 г., седьмая глава которого полностью посвящена свободным экономическим зонам, а точнее – инвестиционной деятельности в них. Были установлены следующие основные характеристики СЭЗ:

1 – стимулирование притока иностранного капитала в виде прямых зарубежных инвестиций;

2 – осуществление производственной кооперации с иностранными предприятиями с целью обмена опытом и технологиями;

3 – расширение экспортного потенциала не только отдельного региона, но и всей страны;

4 – использование льготных условий ведения предпринимательской деятельности с целью расширения производственных и сбытовых возможностей иностранных предприятий-резидентов зоны, а также предприятий с долей участия иностранного капитала;

5 – формирование предтечи современной системы «одного окна», когда смягчаются условия административного и организационного регулирования.

СЭЗ – признанный мировым сообществом эффективный инструмент территориального экономического развития, практика функционирования российских свободных зон «скомпрометировала» их в глазах общественности. Причинами того, что СЭЗ в России не выполнили задач, ради которых создавались, стали [3; 4]:

1 – организационные ошибки, допущенные при разработке СЭЗ, приведшие к тому, что зоны стали «неконтролируемыми офшорами»;

2 – отсутствие централизованного подхода к созданию СЭЗ, что приводило к существенной дифференциации последних (по экономическим, в том числе льготным, условиям; по территориальному признаку; по имеющейся на территории инфраструктуре);

3 – отсутствие единого, четко урегулированного касательно возможностей и условий создания СЭЗ законодательства.

4 – превращение СЭЗ в инструмент политической борьбы между главами регионов, как за крайне ограниченное бюджетное финансирование, так и за наиболее благоприятные условия для инвесторов, что приводило к экономически нецелесообразным для «выигравшей» территории последствиям;

5 – волатильность российской экономики и высокие экономические риски с этим связанные;

6 – перенесение зарубежного опыта создания СЭЗ без учета специфики экономической, политической и социальной действительности страны.

С учетом негативного опыта функционирования СЭЗ было скорректировано: целеполагание (диверсификация промышленности), источники финансирования (государственные инвестиции) и правовое ограничение льгот (для субъектов РФ), и предложена новая форма регионального экономического стимулирования – особые экономические зоны (далее по тексту – ОЭЗ).

Предполагалось, что ОЭЗ создадут благоприятные условия, как для привлечения в экономику страны иностранных инвестиций, так и позволят не только стимулировать НИОКР, но и эффективно коммерциализировать их результаты, а также получать доходы от инвестирования в конкретные сферы экономической деятельности.

По оценке промежуточных результатов функционирования ОЭЗ в России нет однозначной позиции в кругу ученых: мнения варьируются от резко негативного [5; 6] через умеренно-оптимистичное [7] к позитивному [8].

Однако очень многие проблемы регионально-го развития, в том числе Дальнего Востока, ОЭЗ не были способны решить в силу сопутствующих их функционированию проблем. Зоны, создавались для диверсификации промышленности, чего не случилось из-за нестабильности нормативно-правовой базы, существенном отставании по срокам создания инфраструктуры и инвестиционных вливаний, низкого качества финансового планирования при создании зон, отсутствие действенной системы контроля выделенных бюджетных средств. Три ОЭЗ Дальнего Востока были закрыты по причине экономической неэффективности – в них не пришли инвесторы.

Чтобы стимулировать развитие дальневосточных территорий, Президентом России в 2013 г. было поручено организовать в Дальневосточном федеральном округе «сеть специальных терри-

торий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации несырьевых производств, ориентированных, в том числе, и на экспорт» [9]. Предложенные Президентом меры поддержки касались налоговых, организационных и таможенных вопросов. На основе полученных результатов и эффекта предполагалось расширить опыт ТОР и на иные субъекты РФ, что впоследствии и произошло.

Так с 2014 г. в стране начали создаваться территории опережающего развития. Целями создания ТОР выступили создание необходимых условий для стимулирования инвестиционных потоков в промышленность и инфраструктуру, увеличение темпов роста социальных и экономических показателей субъекта Федерации, формирование комфортных условий жизни населения. Планируемый период действия ТОР – 70 лет, сам режим предполагает особые условия хозяйствования с широким перечнем льгот, в том числе для иностранных компаний.

Рассмотрим трактовки исследователей, касающиеся сущности ТОР. Некоторые ученые считают особые территории инструментом территориального стимулирования в рамках теории «полюсов роста» [2], другие – инструментом превентивной государственной поддержки [1].

Постулируется рассмотрение ТОР как новации экономического зонирования, как части системы действующих «институтов развития» [6].

Особый экономический режим и фактор развития также нашли отражение в определении сущности ТОР.

Также ТОР рассматриваются как ключевой механизм согласования интересов основных экономических акторов – бизнес-сообщества и государства – в рамках реализации стратегических целей и задач дальневосточного макрорегиона [10].

Таким образом, наблюдается плюрализм мнений относительно сущности ТОР.

Основываясь на определении экономического механизма, сформулированного Мансуровой и Абдуллиной, раскроем ТОР как совокупность следующих мер: 1) плановые; 2) финансовые; 3) товарно-рыночные; 4) организационно-административные; 5) иные [11]. Данные меры, направлены на формирование материальной заинтересованности участников процесса реального производства и реализации.

Совокупность мер, создаваемых ТОР как механизмом, включает в себя плановые меры. Для Дальнего Востока и Хабаровского края такие меры установлены в стратегических нормативно-правовых документах, а именно: стратегиях, концепциях и государственных программах, указах Президента России. Также плановые меры для ТОР закреплены в документах резидентов и органа управления особыми территориями, а именно:

а – обязательное требование к каждому субъекту предпринимательства, который хочет начать свою хозяйственную деятельность в качестве резидента ТОР предоставить бизнес-план, а также

заявить свои плановые показатели (срок осуществления деятельности на территории, площадь необходимого земельного участка или иного имущества, предполагаемые объемы и величина использования ресурсов территории, доля иностранных работников, стоимость арендной платы по договору аренды); б – прогноз последствий создания ТОР для территории с учетом ее экономической и географической характеристик;

в – прогнозную оценку спроса на труд иностранцев;

г – определение предварительного количества инвесторов, с планируемыми показателями (вид деятельности, потребность в трудовых ресурсах).

К финансовым мерам, формирующим ТОР как механизм, отнесем:

- льготные условия налогообложения;
- минимальный объем инвестиций резидентов в хозяйственную деятельность на такой территории (для ТОР Хабаровского края он составляет 500 тыс. руб.);
- объемы бюджетных и внебюджетных ассигнований на создание, восстановление и использование инфраструктурных объектов (с разбивкой по уровням бюджетной системы России).

Товарно-рыночные меры механизма ТОР включают в себя: специальный режим осуществления хозяйственной деятельности, который подразумевает определенный разрешенный список видов деятельности, льготные условия налогообложения производимых на особой территории товаров, процедуру «свободной таможенной зоны», при необходимости – описание минимальных технологий и методов производства.

Организационно-административные меры, предусмотренные для ТОР, как механизма, включают в себя:

- закрепление за особыми территориями определенной инфраструктуры и земель либо создание и размещение инфраструктурных объектов для территории в рамках градостроительной деятельности, что должно быть отражено в планировке территории (автодороги, застройка территории, организация различных видов снабжения, в том числе связи, общепита и бытового обслуживания, вывоз и утилизация отходов, резервирование и отчуждение земельных участков, в том числе лесного фонда, инструменты государственной экологической экспертизы и публичного сервитута);
- заключение соглашения о создании ТОР. В Хабаровском крае были созданы три особые территории: «Хабаровск», «Комсомольск» и «Николаевск», в июне 2023 г. объединенные в ТОР под названием «Хабаровск»;
- создание управленческой структуры, в том числе, осуществляющей планирование деятельности ТОР:

а – Министерство экономического развития Российской Федерации, для Дальнего Востока – Министерство Российской Федерации по развитию

Дальнего Востока и Арктики (Минвостокразвития России); б – управляющая компания – акционерное общество со стопроцентным государственным участием, а также созданные ею дочерние хозяйственные общества, для Дальнего Востока – АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики», созданы дочерние общества, находящиеся в субъектах РФ в составе Дальневосточного федерального округа;

в – иные уполномоченные федеральные органы исполнительной власти;

г – органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации: Министерство экономического развития Хабаровского края, в задачи которого входит создание условий для привлечения инвестиций на территорию края через реализацию преференциального режима ТОР;

д – органы местного самоуправления.

- режим реализации правомочий собственника по имуществу, созданному за счет бюджетных и внебюджетных источников;
- условия предоставления налоговых льгот;
- осуществление плановых и внеплановых проверок деятельности резидентов;
- трехлетний период с года действия закона, в течение которого создание ТОР было возможно только в ДФО и в моногородах, имеющих крайне сложное экономическое и социальное положение.

Резиденты ТОР – индивидуальные предприниматели и юридические лица – выступают как участники механизма, так как задействованы в процессе материального производства и реализации. Весь вышеописанный механизм создает материальную заинтересованность участников ТОР, тем самым формируя результат его действия. Осуществляемое резидентами производство формирует базу для устойчивого социально-экономического развития для самих ТОР и региона ее базирования, порождая импульс развития, который должен реализоваться в будущем посредством ускорения экономического роста и улучшения социальных региональных показателей.

Таким образом, обосновано рассматривать ТОР как механизм развития экономики субъекта Российской Федерации.

Заключение

ТОР в России стал ответом на региональные экономико-социальные вызовы, однако не стоит рассматривать его как исключительную новацию в государственном инструментарии территориального развития. Первоначально в региональной политике в качестве преференциального режима были использованы свободные экономические зоны, которые, не выполнив поставленные перед ними задачи, сменились особыми экономическими зонами. Однако, специфика и сложность учета регионального компонента в государственном регулировании экономики требовало более действенных инструментов и механизмов, одним из которых ста-

ли территории опережающего развития. Примечательно, что ТОР изначально были разработаны для стимулирования хозяйственной жизни именно на Дальнем Востоке, который обладает огромным ресурсным потенциалом, но имеет множество особенностей и нерешенных проблем в области жизнедеятельности населения и хозяйствования. В научных кругах наблюдается плюрализм мнений касательно того, чем является ТОР: инструментом, институтом, точкой (полюсом) роста, механизмом. По результатам проведенного исследования сформулирован вывод об обоснованности рассмотрения территорий опережающего развития как механизма стимулирования экономики субъекта Российской Федерации. Данный вывод подтверждается тем, что в ТОР, как в механизме, присутствуют разнообразные плановые, организационно-административные, финансовые и товарно-рыночные меры, которые посредством материальной заинтересованности стимулируют участников механизма – резидентов ТОР на осуществление материального производства и реализации продукции, что в свою очередь должно стимулировать экономический рост и давать импульс развитию субъекта России.

Литература

1. Заусаев, В.К. Территории опережающего развития: работа над ошибками / В.К. Заусаев, Г.И. Бурдакова, Н.А. Кручак // ЭКО. – 2015. – Т. 45. – № 2. – С. 76–86. – Режим доступа: <https://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2015-2-76-86> (дата обращения: июнь 2024 г.)
2. Минакир, П.А. Российский Дальний Восток: экономические фобии и геополитические амбиции / П.А. Минакир, О.М. Прокапало // ЭКО. – 2017. – № 4 (514). – С. 5–26.
3. Швецов, А. Н. «Точки роста» или «черные дыры»? (К вопросу об эффективности применения «зональных» институтов госстимулирования оживления экономической динамики территорий) / А.Н. Швецов // Российский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С. 40–61.
4. Жериборов, Д.С. Особые экономические зоны в СССР и Российской Федерации (1980–2018) / Д.С. Жериборов, Е.Г. Князева // Научный диалог. – 2019. – № 3. – С. 246–260.
5. Ниязбекова, Ш.У. Особые экономические зоны России: анализ, проблемы и пути их решения / Ш.У. Ниязбекова и др. // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2019. – № 2. – С. 213–222.
6. Бухвальд, Е.М. Территории опережающего развития: падение или иллюзия? / Е.М. Бухвальд, О.Н. Валентик // ЭТАП. – 2015. – № 2. – С. 72–84.
7. Пухов, А.В. Особые экономические зоны: современное состояние и эффективность функционирования / А.В. Пухов, О.В. Прошкина // Научное развитие экономики и управления предприятием. – 2022. – № 9(368). – С. 91–97. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/cyjrcd?y->

scld=lliu10fanp814754870 (дата обращения: июнь 2024 г.)

8. Склад, М.И. Особые экономические зоны в Российской Федерации / М.И. Склад // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 7. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobyie-ekonomicheskie-zony-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: май 2024 г.)
9. Послание Президента Федеральному Собранию. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825> (дата обращения: июнь 2024 г.)
10. Кривелевич, М.Е. Административно-налоговые режимы на Дальнем Востоке: взаимодействие инвесторов и государства / М.Е. Кривелевич // Пространственная экономика. – 2021. – Том Т. – № 17(2). – С. 16–33.
11. Мансурова, Т.Г. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие для студентов / Т.Г. Мансурова, Э.И. Абдуллина. – Набережные Челны: Издательско-полиграфический центр Набережночелнинского института (филиала) К(П)ФУ, 2014. – 124 с.

TERRITORIES OF ADVANCED DEVELOPMENT AS A MECHANISM FOR STIMULATING THE ECONOMY OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF THE KHABAROVSK TERRITORY)

Paliyuk K.I.

Far Eastern Institute of Management – Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration

The article studies the territories of advanced development (TOD) as a mechanism of socio-economic stimulation of the subjects of the Russian Federation. The features of the organization and the experience of preferential regimes in Russia from the 90s of the 20th century to the present are considered. The conclusion is made about the low economic efficiency of free economic zones (SEZs) and the formation of a significant negative attitude towards them, which led to the creation of special economic zones (SEZs) on their basis. The results of the SEZ operation in Russia are evaluated differently by researchers. In order to stimulate the economic growth of the Far Eastern territories, the President of Russia decided to introduce a new mechanism to stimulate the economy of the region – territories of advanced development. The presentation of the TOD is ar-

gued as a special economic mechanism, which is a set of measures of a planned, organizational and administrative nature, as well as measures of a commodity, financial and market plan aimed at forming the material interest of residents of the TOD in the implementation of material production.

Keywords: territory of advanced development, special territory, Russian Far East, mechanism.

References

1. Zausaev, V.K. Territories of advanced development: work on mistakes / V.K. Zausaev, G.I. Burdakova, N.A. Kruchak // ECO. – 2015. – Vol. 45. – No. 2. – pp. 76–86. – Access mode: <https://dx.doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2015-2-76-86> (accessed June 2024)
2. Minakir, P.A. The Russian Far East: economic phobias and geopolitical ambitions / P.A. Minakir, O.M. Prokapalo // ECO. – 2017. – № 4 (514). – pp. 5–26.
3. Shvetsov, A. N. “Dots growth” or “black holes”? (On the issue of the effectiveness of the use of “zonal” institutions of state stimulation of the revival of economic dynamics of territories) / A.N. Shvetsov // Russian Economic Journal. – 2016. – No. 3. – pp. 40–61.
4. Zheriborov, D.S. Special economic zones in the USSR and the Russian Federation (1980–2018) / D.S. Zheriborov, E.G. Kn-yazeva // Scientific dialogue. – 2019. – No. 3. – pp. 246–260.
5. Niyazbekova, Sh.U. Special economic zones of Russia: analysis, problems and ways to solve them / Sh.U. Niyazbekova et al. // Scientific Bulletin: Finance, banks, investments. – 2019. – No. 2. – pp. 213–222.
6. Buchwald, E.M. Territories of advanced development: a fall or an illusion? / E.M. Buchwald, O.N. Valentik // STAGE. – 2015. – No. 2. – pp. 72–84.
7. Pukhov, A.V. Special economic zones: current state and efficiency of functioning / A.V. Pukhov, O.V. Proshkina // Scientific development of economics and enterprise management. – 2022. – № 9(368). – pp. 91–97. – Access mode: <https://elibrary.ru/cyjrcd?ysclid=lliu10fanp814754870> (accessed June 2024)
8. Sklyar, M.I. Special economic zones in the Russian Federation / M.I. Sklyar // National interests: priorities and security. – 2007. – No.7. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobyie-ekonomicheskie-zony-v-rossiyskoy-federatsii> (accessed May 2024)
9. The President’s Message To the Federal Assembly. – Access mode: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19825> (date of reference: June 2024)
10. Krivelevich, M.E. Administrative and tax regimes in the Far East: interaction of investors and the state / M.E. Krivelevich // Spatial Economics. – 2021. – Volume T. – No. 17(2). – pp. 16–33.
11. Mansurova, T.G. State regulation of the economy: studies. handbook for students / T.G. Mansurova, E.I. Abdullina. – Naberezhnye Chelny: Publishing and Printing Center of Naberezhnye Chelny Institute (branch) K(P)FU, 2014. – 124 p.

Институциональные и инфраструктурные аспекты развития онлайн-торговли в Монголии: на примере рынка детских товаров

Белан Анастасия Вадимовна,

студент, Тихоокеанский государственный университет
E-mail: 2020101818@pnu.edu.ru

Пинегина Ирина Тарасовна,

канд. эконом. наук, доцент, Тихоокеанский государственный университет
E-mail: pinegina2005@mail.ru

Цель исследования заключалась в определении условий по выходу на монгольский рынок магазина с пунктом выдачи детских товаров, заказанных на маркетплейсах России. В статье кратко отражена последовательность определения оптимального рынка как условие расширения географии компании. Представленная статистика показывает развитие не только рынка детских товаров, но и включение в традиционную систему торговых взаимоотношений онлайн инструментов. Сегментация рынка по половозрастной структуре позволила выделить группы товаров на определенный возраст. Авторами определены особенности данного рынка: рост Интернет-торговли, рост товарооборота между двумя странами, рост спроса на детские товары. В заключении сделаны акценты на возможные изменения в регулировании онлайн торговли и сложность логистики в отдаленные районы.

Ключевые слова: Монголия, Россия, онлайн-торговля, рынок детских товаров

Индустрия детских товаров – сектор экономики, определяющий производство и продажу товаров и услуг для материнства и детства. Данный сегмент обладает особенностями спроса и определенным поведением потребителей, что выявляет возможности рынка. В отличие от других сегментов, в детской отрасли спрос не является отложенным, поскольку дети постоянно растут и требуют обновления гардероба и приобретения специальных товаров. Родители, стремясь обеспечить своим детям лучшее, готовы платить за дорогие товары и услуги.

Рынок детских товаров является достаточно сложным, что связано с требованиями к качеству продукции и системой ценообразования. На данном рынке явно выделяются психологические факторы покупателей: взрослое поколение старается дать лучшее и в большем количестве своим детям, подростки следуют тенденциям моды, которая меняется практически посезонно (табл. 1).

Главными импортерами игрушек, игр и спортивного инвентаря по всему миру является США (с долей 33,2%), Германия (6%), Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (с долей 4,9%). Монголия занимает 79 место.

Монголия находится на начальных этапах развития электронной торговли. Следовательно, разработка стратегии электронной торговли имеет решающее значение для улучшения межведомственной координации и стимулирования диалога между государственным и частным секторами. Это обеспечит согласованность различных инициатив, предпринимаемых ключевыми игроками, и учет потребностей заинтересованных сторон.

В интервью РИА Новости глава МИД Монголии Батмунхийн Батцэцэг заявила, что Монголия стремиться к развитию электронной торговли, в том числе и с Россией: «Мы хотим развивать электронную торговлю с Россией. Пока у нас не налажена логистика товаров, заказанных в интернет-магазинах Монголии и России. Сейчас Интернет-торговля – это огромный сегмент, который не стоит игнорировать» [2].

Возможности и достоинства цифровой трансформации в Монголии позволяют расширить возможности внедрения передовых практик международной цифровой коммерции, снизить затраты времени на логистику и торговлю, обеспечить рост количества потребителей, использующих новейшие системные инструменты и технологические современные достижения.

В 2021 году товарооборот России с Монголией составил 1 859 141 986 долл. США, увеличившись

на 30,78% (437558 896 долл. США) по сравнению с 2020 годом [3], в 2022 году составил уже 2,7 миллиарда долларов [4], в 2024 году прогнозируемый рост

составляет более 28% [5]. К 2030 году товарооборот достигнет 3,2 млрд долл. Экспорт вырастет до 3,1 млрд долл., импорт – до 82,7 млн долл.[6]

Таблица 1. Динамика импорта игрушек, игр и спортивного инвентаря по всему миру, (тыс. дол. США)

Импортёры	Стоимость импорта				
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022/2019 г. (%)
США	33960781	36344231	51736985	55201125	62,5
Германия	8543998	8833306	11258839	10185255	19,2
Великобритания	6101457	6649971	8309499	8071213	32,2
Япония	6143391	5966412	6926540	7837333	27,6
Франция	5366884	5255080	6963406	6503215	21,2
Весь мир	121173890	120934846	160662821	162265207	33,9
Монголия	8 272	7 610	8 842	14 364	73,6

Источник: составлено авторами на основании [1]

Можно сделать заключение, что экономические связи стран укрепляются, взаимная торговля растет. И хотя доля детских товаров в товарообороте невелика, но потребность в данных товарах только увеличивается, что демонстрирует рис. 1.



Рис. 1. Структура населения по возрастной категории

Источник: построено на основании [7]

Основным признаком сегментации детской продукции является возраст детей. Одежда и сопутствующие товары подразделяются в зависимости от возраста и пола ребенка на четыре группы. Первая группа от 0 до 2 лет в первую очередь определяется детским питанием (молочные смеси, детское пюре и подобное), которое подлежит жесткому контролю со стороны органов сертификации и качества продукции. В эту возрастную группу относятся товары для новорожденных, косметика и аксессуары по уходу за ребенком, пеленки, подгузники и одежда.

Вторая группа от 2 до 9 лет является наиболее сложной с точки зрения маркетинга: до определенного возраста ребенка ассортимент и методы продвижения и продажи детских товаров ориентированы на вкусы и запросы родителей, потом необходимо учитывать предпочтения детей (обычно после 5–6 лет).

Третья группа (от 8 до 14 лет) и четвертая 13+ обычно самостоятельно делают выбор, но качество товара и его ценовые позиции определяют родители.

Выделение возрастных сегментов определяется степенью влияния на принятие решения о покупке, вариантами выбора наиболее эффективных инструментов взаимодействия с покупателями и методов продвижения товара для возрастных групп, а также удобством поиска необходимого товара в магазине и простотой заказа и оплаты на сайте компании.

Нужно отметить, что объем рынка детской одежды оценивается в 272,17 млн долларов США в 2024 году и, как ожидается, достигнет 353,20 млн долларов США к 2029 году, среднегодовой рост составит 5,35% в течение прогнозируемого периода (2024–2029 гг.) [8].

Для монгольских потребителей детские товары являются привлекательными и необходимыми категориями покупок. На маркетплейсах можно заказать и приобрести игрушки для детей всех возрастных групп. Повышенным спросом пользуются конструкторы Lego, развивающие игрушки и интеллектуальные игры. С учетом суммарного коэффициента рождаемости ($k = 2,8$) постоянный спрос обеспечивает потребность в детском питании.

Снижение рождаемости в России заставляет компании по реализации детских товаров искать свободные ниши в странах, где эта проблема выражена менее ярко или вообще отсутствует. Также на рынке детских товаров стала проявляться поляризация по ценовым характеристикам – в Монголии при росте уровня доходов населения стали покупать больше дорогих продуктов для детей.

Магазин детских товаров в Монголии может привлечь целевую аудиторию с помощью различных маркетинговых кампаний, например, организовав распродажи, участвуя в выставках и ярмарках, проводя акции с подарками или дисконтными картами для постоянных клиентов. Также важно учитывать культурные особенности и предпочтения потенциальных покупателей при формировании ассортимента товаров и проведении рекламных кампаний.

Быстрое развитие информационных технологий в мире меняет традиционную систему торговых взаимоотношений. Рассматривая состояние

цифровых трансформаций в Монголии отмечаем, что изменения коснулись всех сфер функционирования экономики и общества.

С 1994 года компания “Datacom LLC” запустила работу электронной почты, в 2012 году Правительство приняло Постановление № 101 “О национальной программе «Электронное правительство» [9]. Эта программа была реализована в течение 2012–2020 годов, в рамках программы “Цифровое правительство” [10] запущен проект по созданию инфраструктуры взаимодействия и обмена информацией, внедрена цифровая система “E-balance” для коммерческих организаций [11]. Если обобщить информацию по развитию цифровой сферы и применение ее в сфере Интернет-торговли, то можно выделить позитивные особенности, которые способствуют выходу магазина детских товаров с функциями пункта выдачи заказов:

Во-первых, существенный рост Интернет-проникновения по территории Монголии, его доступность, и рост числа пользователей мобильного интернета, особенно среди молодежи.

Во-вторых, достаточно популярны мобильные платежи и электронные кошельки, также в Монголии действуют платежные системы Visa и Mastercard, национальная система QPay.

Многие монгольские потребители используют местные и международные платформы, такие как Shoppy.mn, Amazon, Wildberries. При этом, для них важна цена и доступность товаров – при достаточно комфортной логистике «Москва (распределительный центр) – Улан-Удэ – Улан-Батор» сроки поставки максимально составят 2 недели. Учитывая, что распределительные центры имеют страховой запас, срок доставки может быть сокращен до 3–5 дней.

Размещение магазина целесообразно в столице (Улан-Батор) в торговом центре (Улсын Их Дэглүүр) который пользуется повышенным вниманием со стороны потребителей, но имеет только две торговые точки с игрушками и детскими товарами в основном на возраст 2–9 лет.

Кроме этого, наличие при магазине пункта выдачи заказов сокращает стоимость аренды на самостоятельное помещение, не требует отдельного дизайна интерьера, сокращает расходы на содержание персонала и другие операционные расходы. Для покупателей удобство определяется транспортной доступностью и возможностью совместить получение заказа с другими делами. Для магазина – удачное расположение, высокая проходимость и наличие рядом парка с детскими площадками.

В заключение отмечаем, на что следует обратить внимание при выходе на монгольский рынок детских товаров:

1. В рамках регулирования и налогообложения нормативные акты в сфере электронной коммерции продолжают формироваться и необходимо данные изменения учитывать в своей деятельности. Усиление контроля за валютными операциями позволит привлечь дополнительных покупателей детских товаров, особенно это будет касаться

детского питания. Кроме этого, при пересечении границы детские товары должны иметь международные сертификаты, отвечающие стандартам качества и безопасности. Очень жесткие условия касаются сроков годности молочных смесей, детского питания и детского пюре, а также способов их транспортировки.

2. При некотором росте показателя урбанизации (в 2024 году городское население выросло на 8,7%, а сельское население на 5,2%) существуют сложности с логистикой в удаленные районы Монголии. Учитывая низкую плотность населения количество онлайн-заказов в данных районах невысока, и потребители могут воспользоваться услугами локальных курьерских компаний Mongol Post и Mongol Set.

3. Появляются и находят все большее распространение комбинированные способы покупок, которые сочетают в себе форматы розничной и онлайн торговли. Это связано с быстрым ростом маркетплейсов, доступности средств технической коммуникации и развития электронной коммерции как удобного способа приобретения товаров и услуг.

В целом можно сделать вывод, что для российских детских товаров рынок Монголии является достаточно привлекательным с точки зрения низкой конкурентоспособности, доступной логистики, наличием русской диаспоры и дружественным отношением к России.

Литература

1. Ежегодная статистика внешней торговли по странам. [Электронный ресурс]. URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/95 (дата обращения 22.05.2024)
2. Глава МИД Монголии: мы чувствуем себя в безопасности между Россией и КНР. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20210601/battsetseg-1735071863.html> (дата обращения 01.06.2021)
3. Обзоры внешней торговли России. [Электронный ресурс]. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2022-02/torgovlya-mezhdu-rossiei-i-mongoliey-v-2021-g/> (дата обращения 02.06.2021)
4. На ВЭФ спрогнозирован значительный рост товарооборота России и Монголии. [Электронный ресурс]. URL: <https://lenta.ru/news/2023/09/12/mongol/>
5. Россия стала вторым по величине импортером Монголии [Электронный ресурс]. URL: <https://gazeta-n1.ru/news/society/131707/#:~:text=%D0D1...%8B>. (дата обращения 12.03.2024)
6. В Улан-Баторе состоялось юбилейное 25-е заседание межправительственной Российско-Монгольской комиссии. [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/dmitriy_volvach_rossiya_i_mongoliya_...html. (дата обращения 18.05.2024)
7. Население Монголии. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosinfostat.ru/naselenie-mongolii/#i-2>

8. Анализ рынка детской одежды. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/childrenswear-market>
9. Mongolians enjoy 20 years of internet service. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.montsame.mn/ru/read/126008> (дата обращения 21.05.2024)
10. Даваасурэн Авирмэд. Цифровые трансформации в Монголии: вызовы и возможности // Информация и инновации. 2023. Т. 18, № 2. – С. 16
11. В Плане развития Монголии до 2025 года определены восемь приоритетных направлений. [Электронный ресурс]. URL: <https://montsame.mn/ru/read/341556> (дата обращения 19.06.2024)

INSTITUTIONAL AND INFRASTRUCTURAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF ONLINE TRADING IN MONGOLIA: THE EXAMPLE OF THE CHILDREN'S GOODS MARKET

Belan A.V., Pinegina I.T.
Pacific State University

The purpose of the study was to determine the conditions for entering the Mongolian market for a store with a point of delivery of children's goods ordered on Russian marketplaces. The article briefly reflects the sequence of determining the optimal market as a condition for expanding the company's geography. The presented statistics show the development not only of the children's goods market, but also the inclusion of online tools in the traditional system of trade relations. Market segmentation by gender and age structure made it possible to identify product groups for a certain age. The authors identified the features of this market: the growth of Internet commerce, the growth of trade turnover between the two countries, the growth of demand for children's goods. In conclusion, emphasis is placed on possible changes in the regulation of online trade and the complexity of logistics to remote areas.

Keywords: Mongolia, Russia, online trading, children's goods market.

References

1. Annual statistics of foreign trade by country. [Electronic resource]. URL: https://trendeconomy.ru/data/commodity_h2/95 (access date 05/22/2024)
2. Head of the Mongolian Foreign Ministry: we feel safe between Russia and China. [Electronic resource]. URL: <https://ria.ru/20210601/battsetseg-1735071863.html> (access date 06/01/2021)
3. Reviews of Russian foreign trade. [Electronic resource]. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2022-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-mongolii-v-2021-g/> (accessed 06/02/2021)
4. At the WEF, a significant increase in trade turnover between Russia and Mongolia is predicted. [Electronic resource]. URL: <https://lenta.ru/news/2023/09/12/mongol/>
5. Russia has become the second largest importer of Mongolia [Electronic resource]. URL: <https://gazeta-n1.ru/news/society/131707/#:~:text=%D0D1...%8B>. (access date 03/12/2024)
6. The 25th anniversary meeting of the intergovernmental Russian-Mongolian Commission took place in Ulaanbaatar. [Electronic resource]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/dmitriy_volvach_rossiya_i_mongoliya_... html. (date of access: 05/18/2024)
7. Population of Mongolia. [Electronic resource]. URL: <https://rosinfostat.ru/naselenie-mongolii/#i-2>
8. Analysis of the children's clothing market. [Electronic resource]. URL: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/childrenswear-market>
9. Mongolians enjoy 20 years of internet service. [Electronic resource]. URL: <https://www.montsame.mn/ru/read/126008> (access date 05/21/2024)
10. Davaasuren Avirmed. Digital transformations in Mongolia: challenges and opportunities // Information and Innovation. 2023. Т. 18, No. 2. – P. 16
11. The Mongolia Development Plan until 2025 identifies eight priority areas. [Electronic resource]. URL: <https://montsame.mn/ru/read/341556> (access date 06/19/2024)

Применение кластерного подхода для повышения эффективности программы импортозамещения: на примере предприятий авиастроения Московского региона

Тихонов Алексей Иванович,

к.т.н., доцент, заведующий кафедрой № 512, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет),
E-mail: mai512hr@mail.ru

Просвирина Наталья Викторовна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры № 512, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)
E-mail: nata68.92@mail.ru

Тихонова Светлана Владимировна,

старший преподаватель кафедры 315, Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет)
E-mail: aw226@mail.ru

В статье рассмотрен кластерный подход, как ключевой элемент стратегии повышения региональной конкурентоспособности авиастроительного производства (на примере головных предприятий авиастроения Московского региона), в условиях проведения политики импортозамещения. С этой целью авторами был проведен комплексный технико-экономический анализ деятельности высокотехнологичных предприятий авиастроительной отрасли, зависимость от импорта и основные проблемы развития отечественной авиационной промышленности, а также основные возможности для модернизации и перехода на инновационный путь развития отечественного авиастроения, в т.ч. с учетом создания региональных промышленных кластеров авиастроительной отрасли.

Ключевые слова: импортозамещение, высокотехнологичные предприятия авиастроительной отрасли, авиационная техника (АТ), интегральный показатель оценки региональной конкурентоспособности промышленного кластера, кластерный подход, показатели оценки региональной конкурентоспособности, региональный промышленный кластер авиастроительной отрасли (РПКАО).

Введение

Кластерный подход является эффективным инструментом для улучшения конкурентоспособности авиастроительного производства и способствует его инновационному развитию. Он позволяет объединять ресурсы и компетенции различных участников отрасли, что способствует созданию инновационной высокотехнологичной авиационной продукции и повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий кластера.

Кластерный подход – это стратегия развития экономики, основанная на сотрудничестве различных предприятий, организаций и учреждений в определенном регионе. Он предполагает создание кластеров, то есть концентрации схожих по профилю организаций, которые взаимодействуют между собой и совместно решают проблемы развития отрасли.

В авиастроительной отрасли кластерный подход может быть применен также для создания конкурентных преимуществ на российском и мировом рынке путем укрепления и развития связей между промышленными предприятиями, исследовательскими организациями и конструкторскими бюро, правительственными органами и образовательными институтами. Он способствует развитию синергии, обмену знаниями и опытом, совместной исследовательской и инновационной работе, а также повышению качества авиационной продукции. Кроме того, кластерный подход является ключевым элементом стратегии повышения региональной конкурентоспособности авиастроительного производства. То есть кластер может быть сформирован в определенной географической области, где сосредоточено значительное количество предприятий и организаций авиастроительной отрасли. Одним из таких регионов является г. Москва и Московская область, где сосредоточен ряд головных предприятий Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Госкорпорации «Ростех».

Кластер может также включать в себя предприятия и организации смежных отраслей, таких как производство бортовой электроники, компонентов и материалов, разработка программного обеспечения и технологий. Кластерный подход также может включать в себя разработку совместных образовательных программ, направленных на подготовку высококвалифицированных специалистов для авиастроительной отрасли, что в свою очередь способствует устойчивому развитию регионального производства.

Методология

При разработке основных положений и выводов статьи авторами применены: общая теория экономического развития, основные теории реинжиниринга производственных процессов и внедрения информационных систем в промышленности, системный подход, теория принятия решений и исследования операций, методы ситуационного и структурно-функционального анализа, сравнительно-сопоставительный анализ имеющихся данных, метод функционального моделирования бизнес-процессов, методы экспертных оценок, логических построений, обобщения, аналогий и сравнений.

Результаты научных исследований

Вопросам развития кластерных технологий в современных условиях развития российской экономики посвящены работы А.Н. Асаула, К.Р. Гончара, А.А. Миграняна, Т.С. Наролиной, А.Н. Праздничных, Т.В. Цихан, А.А. Яковлева и др. На основе проведенных исследований в этой области авторами статьи сформулировано следующее определение регионального промышленного кластера авиастроительной отрасли (РПКАО).

РПКАО – это концентрация взаимосвязанных и взаимоувязанных предприятий и организаций, которые работают в авиастроительной отрасли или связанных секторах экономики, и объединяются с целью улучшения своей конкурентоспособности и эффективности в рамках конкретной территории региона.

Вместе с тем, проблемы экономически эффективного внедрения кластерного подхода при организации авиастроительного производства, в т.ч. с применением прогрессивных информационных систем и технологий, особенно на региональном уровне, решены далеко не полностью, что определило выбор и обусловило актуальность темы настоящей статьи.

Дискуссия

Авиастроение – одна из наиболее наукоемких и высокотехнологичных отраслей отечественной промышленности, связанная с проектированием, разработкой, производством и обслуживанием авиационной техники (АТ) и ее компонентов.

Основные возможности для модернизации и перехода на инновационный путь развития отечественного авиастроения:

1. Государственная поддержка: Правительство РФ и отраслевые министерства могут активно поддерживать отечественную авиапромышленность, предоставляя финансовые и льготные условия, создавая содружества с зарубежными партнерами и стимулируя развитие передовых инновационных технологий.

2. Сосредоточение на инновациях – приоритетное внимание к разработке инновационной наукоемкой авиационной продукции и технологий мо-

жет дать отечественным предприятиям авиастроительной отрасли новые возможности для развития и конкурентные преимущества на рынке.

4. Повышение квалификации сотрудников, развитие систем мотивации и привлечение молодых специалистов может способствовать созданию команды, способной осуществлять передовые разработки и инновационные проекты.

5. Предоставление привлекательных условий для инвестиций, включая налоговые льготы и стимулирующую инфраструктуру, может привлечь инвесторов и также способствовать модернизации отечественного авиастроения.

6. Создание кластеров среди предприятий авиационной промышленности позволит объединять усилия в области научно-исследовательской деятельности, разработок и инноваций в определенных регионах, а также оптимизировать цепочки поставок необходимых ресурсов и взаимодействие со смежниками.

В настоящее время в авиастроении реализуется Комплексная программа развития авиатранспортной отрасли РФ до 2030 года (11 марта 2023 года документ был скорректирован). Основными ожидаемыми результатами реализации Комплексной программы являются:

1. Увеличение объемов пассажироперевозок воздушным транспортом.

2. В рамках программы планируется реконструкция и модернизация существующих аэропортов, а также строительство новых для улучшения отечественной авиаинфраструктуры.

3. Развитие внутреннего рынка как АТ и ее запчастей, так и авиаперевозок. Это стимулирует экономическое развитие регионов и региональных кластеров, а также укрепит логистические связи между различными территориями страны.

4. Усиление конкурентоспособности российских высокотехнологичных предприятий авиастроения на международном рынке.

5. Программа также предусматривает меры по повышению безопасности полетов и авиаперевозок, включающие в себя развитие системы наземного и бортового контроля, обучение персонала и совершенствование технического обслуживания и эксплуатации АТ.

6. Программа также направлена на стимулирование инноваций и использования новых технологий в авиатранспортной отрасли. Это включает в себя разработку более эффективных и экологически чистых образцов АТ, использование современных систем управления и контроля, а также внедрение цифровых технологий для повышения эффективности работы предприятий и авиакомпаний.

Далее на рисунках 1 и 2 представлены план выпуска российских самолетов в рамках данной Комплексной программы. [1]

Однако, поставленные Государственной программой задачи невозможно решить без совершенствования региональной структуры авиастроительной отрасли страны.

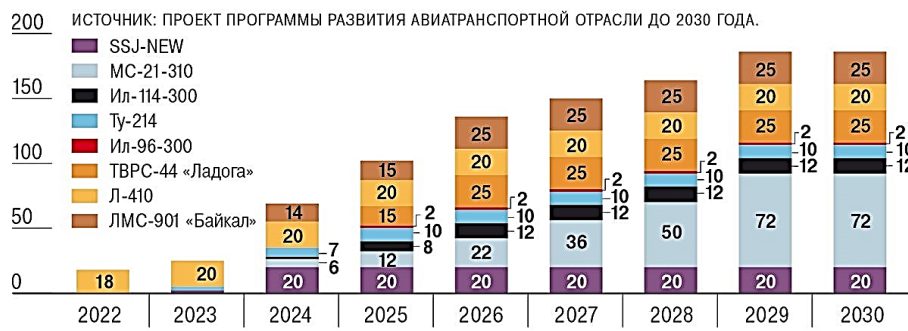


Рис. 1. План выпуска российских самолетов в рамках Комплексной программы развития авиатранспортной отрасли РФ до 2030 года, шт [2]

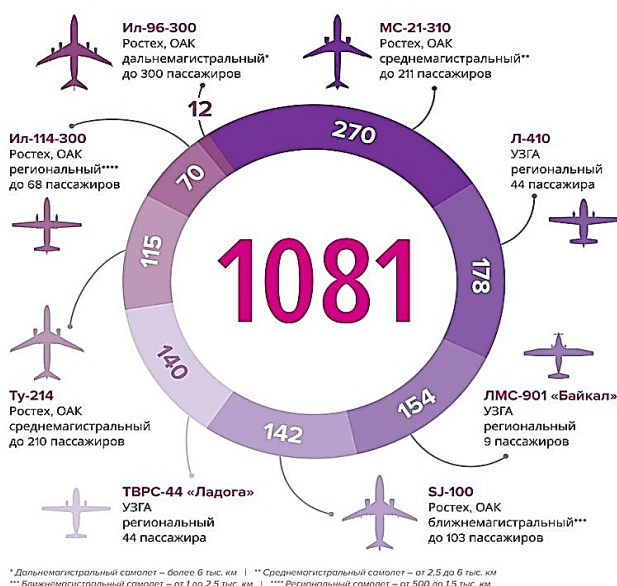


Рис. 2. Предполагаемое количество самолетов, которое получит российская авиация к 2030 г. в рамках реализации Комплексной программы (по данным ГК «Ростех») [3]

Однако, поставленные Государственной программой задачи невозможно решить без совершенствования региональной структуры авиастроительной отрасли страны.

Москва и Московская область является одним из лидеров отечественного авиастроения. В Москве сосредоточены основные инженерные центры и опытно-конструкторские бюро авиационной промышленности, московские специалисты разрабатывают и проектируют самолеты, которые потом будут собирать на заводах по всей России. Город Москва уделяет особое внимание развитию авиационной промышленности – свыше 50 тысяч москвичей трудятся сегодня в отрасли, которая представлена более чем 40 промышленными предприятиями и научно-исследовательскими институтами. В Объединенную авиастроительную корпорацию (ОАК) Госкорпорации «Ростех» входят следующие московские предприятия: АО «АэроКомпозит», АО «ЛИИ им. М.М. Громова», АО «Туполев», ПАО «Яковлев», ПАО «Ил», Филиал ПАО «Ил» – ЭМЗ им. В.М. Мясищева («Компания «Сухой» и АО «РСК «Миг» вошли в состав ОАК в 2022 г.).

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин подписал Распоряжение Правительства, которым утвердил выделение из Фонда национального благосостояния (ФНБ) 283,3 млрд руб. на развитие авиационной промышленности России. Соответствующий документ был опубликован в январе 2024 года. Указанные средства будут предоставлены Госкорпорации «Ростех», которая выпустит облигации на 15 лет под льготную ставку 1,5% годовых. Деньги будут направлены на модернизацию заводов, создание логистических центров, производство комплектующих для воздушных судов (ВС), закупку программного обеспечения, уточняется в распоряжении Правительства РФ № 7-р от 13 января 2024 года. Реализация инвестпроекта позволит обеспечить производство и выпуск более 600 самолетов для российских авиакомпаний до 2030 года. В частности, отечественным авиаперевозчикам планируется передать 142 самолета SSJ-New, 270 лайнеров МС-21–310, 70 самолетов Ил-114–300, 115 машин Ту-214 и 12 самолетов Ил-96–300.

Объем «внутреннего и экспортного рынков» до 2040 года оценивается российскими властями в 1869 ВС, объем необходимых для инвестпроекта капиталовложений – в 1 трлн руб. В частности, банковское финансирование предполагается в размере 380,9 млрд. руб., собственные средства участников инвестпроекта (в объеме амортизации, формируемой в рамках реализации) – 122,8 млрд. руб., бюджетные средства – 215,6 млрд. руб. [4]

Авиастроительные предприятия Москвы и Московской области имеют следующие региональные особенности, обусловленные географическим расположением и социально-экономическими факторами:

Первая особенность связана с географическим расположением Москвы и Московской области. Имея высокую инфраструктуру и близость к международным аэропортам, эти регионы стали привлекательным местом для размещения авиастроительных предприятий. Благодаря удобным транспортным связям, предприятия имеют доступ к различным ресурсам, рынкам, партнерам и заказчикам.

Вторая особенность связана с привлечением квалифицированных специалистов в области авиационно-космической промышленности. В Мо-

сковском регионе сосредоточены множество учебных и научных заведений, где готовят специалистов в области авиастроения. Это обеспечивает предприятиям доступ к высококвалифицированным кадрам и инновационным разработкам.

Третья особенность связана с наличием сильной инженерной базы и научных исследовательских центров. В Москве и Московской области находятся ведущие авиационные научно-исследовательские институты, которые занимаются разработкой новых технологий и инноваций в области авиастроения. Это позволяет предприятиям быть в курсе последних тенденций и развиваться в соответствии с мировыми стандартами.

Четвертая особенность связана с наличием крупных заказчиков и партнеров. Благодаря близости к столице и наличию крупных авиационных компаний, предприятия Москвы и Московской области имеют возможность заключать долгосрочные контракты и устанавливать партнерские отношения с крупными заказчиками. Это способствует стабильному развитию и увеличению объемов производства.

Основные пункты реализации стратегии создания промышленного авиастроительного кластера в Москве и Московской области могут включать в себя:

1. Формирование правовой и экономической базы для создания кластера, включающей разработку специальных законов и нормативных актов, направленных на поддержку предприятий авиационной промышленности данного региона.

2. Привлечение инвестиций на предприятия данного РПКАО через организацию инвестиционных форумов, проведение презентаций и привлечение внешних инвесторов.

3. Создание центра компетенций в области АТ и авиационных технологий, который будет предоставлять консультационную и техническую поддержку предприятиям кластера в Москве и Московской области.

4. Развитие образовательной инфраструктуры в области АТ и авиационных технологий, включая открытие дополнительных специализированных технических учебных заведений и программ сотрудничества с вузами.

5. Создание системы поддержки малого и среднего бизнеса в авиационном секторе и смежных секторах через программы льготного кредитования, налоговых и прочих стимулов.

6. Развитие инфраструктуры, необходимой для функционирования данного авиастроительного кластера, включая, например, строительство технопарков и модернизацию существующих транспортных коммуникаций.

7. Развитие цифровых технологий в рамках РПКАО для взаимовыгодного интерактивного взаимодействия между его членами.

8. Создание механизмов для сотрудничества между предприятиями РПКАО, включая организацию совместных проектов и исследований, обмен опытом и технологиями.

9. Продвижение и продажа наукоемкой авиационной продукции и услуг авиастроительного кластера на рынках России и зарубежных стран через разработку маркетинговых стратегий и проведение международных презентаций.

10. Поддержка экспорта наукоемкой авиационной продукции и услуг авиационной промышленности через создание системы государственных гарантий и страхования экспортных сделок.

11. Содействие взаимодействию с другими регионами России и зарубежными авиастроительными центрами для обмена опытом, организации выставок и конференций, проведения совместных исследований и разработки новых технологий.

Все эти составляющие позволяют создать благоприятное и конкурентоспособное окружение для развития авиационной промышленности в Москве и Московской области, а также привлечения инвестиций, роста производства и экспорта авиационной продукции.

Также необходимо учесть влияние рискообразующих факторов внешней среды.

На основе проведенных исследований авторами статьи предлагается авторская модель РПКАО Москвы и Московской области (рисунок 3).

Далее рассмотрим основные показатели оценки региональной конкурентоспособности РПКАО. Кластерная модель оценки региональной конкурентоспособности основывается на следующих основных показателях и формулах:

1. Коэффициент конкурентоспособности (КК):

$$КК = (\text{Экономический эффект от кластера} / \text{Затраты на развитие кластера}) \times 100$$

2. Концентрация кластера (ККл):

$$ККл = (\text{Количественный показатель кластера} / \text{Количественный показатель всего рынка}) \times 100$$

3. Специализация кластера (Спк):

$$Спк = (\text{Показатель специализации кластера} / \text{Показатель специализации всего рынка}) \times 100$$

4. Интеграция кластера (Ик):

$$Ик = (\text{Количество продукции или услуги, выпущенной внутри кластера} / \text{Общее количество продукции или услуги, выпущенное на рынке}) \times 100$$

5. Инновационная активность кластера (Иак):

$$Иак = (\text{Количество инновационных проектов в кластере} / \text{Количество инновационных проектов в регионе}) \times 100$$

6. Ресурсная база кластера (Рб):

$$Рб = (\text{Количество доступных ресурсов в кластере} / \text{Количество доступных ресурсов в регионе}) \times 100$$

7. Оборачиваемость капитала в кластере (Окк):

$$Окк = (\text{Сумма инвестиций в кластер} / \text{Совокупный объем продукции кластера}) \times 100$$

8. Эффективность использования трудовых ресурсов в кластере (Этк):

$$Этк = (\text{Количество занятых в кластере} / \text{Общее число занятых в регионе}) \times 100$$



Рис. 3. Авторская модель РПКАО Москвы и Московской области

При оценке региональной конкурентоспособности РПКАО можно использовать эти показатели в различных комбинациях, учитывая особенности конкретной ситуации и целей исследования.

Интегральный показатель оценки региональной конкурентоспособности промышленного кластера (ИПРК) в авиастроении может быть рассчитан по следующей формуле:

$$9. \text{ИПРК} = (WI \times IW) + (WR \times IR) + (WC \times IC) + (WA \times IA),$$

где: WI, WR, WC, WA – весовые коэффициенты, отражающие важность каждого из следующих компонентов: инфраструктура (Infrastructure), ресурсы (Resources), климат (Climate) и доступность (Accessibility); IW, IR, IC, IA – показатели оценки региональной конкурентоспособности промышленного кластера для каждого из компонентов.

Формула позволяет учесть различные факторы, которые влияют на конкурентоспособность промышленного кластера, и назначить им весовые коэффициенты в зависимости от их значимости. Например, инфраструктура может быть оценена по таким показателям, как наличие аэропортов, дорог, железных дорог и других транспортных систем, а ресурсы – по наличию высококвалифицированных рабочих сил, научных и исследовательских центров в регионе. После расчета интегрального показателя (ИПРК) можно сравнить его со значениями для других регионов или кластеров, чтобы оценить их относительную конкурентоспособность.

Дальнейшее возможное развитие региональных промышленных кластеров в авиастроительной отрасли может включать следующие направления:

1. Укрепление сотрудничества между предприятиями в рамках кластеров. Кластеризация позволяет объединить ресурсы и знания различных компаний, чтобы создать эффективные цепи поставок

для обмена опытом и технологиями. Дальнейшее развитие кластеров может включать создание более тесных партнерских связей между предприятиями, чтобы обеспечить более глубокую интеграцию и повысить общую конкурентоспособность.

2. Обновление технологий и инфраструктуры. Авиастроение – высокотехнологичная отрасль, и развитие кластеров в этой области требует постоянного обновления технологической базы и развития инфраструктуры. Это может включать в себя модернизацию производственных линий, внедрение автоматизации и цифровизации процессов, а также развитие специализированных научных и исследовательских центров.

3. Создание новых рабочих мест и развитие кадрового потенциала в авиастроении. Для этого необходимо развивать образовательные программы, обеспечивающие подготовку высококвалифицированных кадров в соответствии с потребностями отрасли. Также важно поддерживать и привлекать талантливых специалистов и исследователей, чтобы обеспечить инновационное развитие кластеров.

4. Развитие экспортного потенциала. Авиастроение – это международная отрасль, и развитие кластеров должно включать не только укрепление позиций на внутреннем рынке, но и развитие экспортного потенциала. Важно искать новые рынки сбыта, привлекать иностранные инвестиции и развивать международное сотрудничество для продвижения продукции авиастроительной отрасли.

5. Привлечение государственной поддержки. Дальнейшее развитие кластеров в авиастроении требует значительных инвестиций, и государственная поддержка может сыграть важную роль в этом процессе. Государство может предоставлять финансовые пособия, налоговые льготы, субсидии и другие меры поддержки, которые способствуют

развитию и конкурентоспособности региональных промышленных кластеров.

В целом, развитие региональных промышленных кластеров в авиастроительной отрасли требует комплексного подхода и взаимодействия всех участников – предприятий, государства, образовательных и научных учреждений. Только взаимодействие и сотрудничество позволят создать благоприятную среду для развития и успешного функционирования кластеров в данной отрасли.

Выводы

Создание региональных промышленных кластеров среди предприятий авиационной промышленности может принести множество выгод и преимуществ, таких как:

1. Кластеризация предприятий позволяет объединять усилия в области научно-исследовательской деятельности, разработок и инноваций. Это будет способствовать развитию новых технологий, наукоемкой авиационной продукции и услуг, повысит конкурентоспособность отрасли и создает условия для развития высокотехнологичных решений в условиях проведения политики импортозамещения.

2. Объединение предприятий позволяет снизить издержки на приобретение и использование всех основных видов материально-технических ресурсов. Кластеры также могут способствовать повышению доступности финансирования для предприятий отрасли.

3. Использование кластерного подхода способствует созданию условий, необходимых предприятиям авиационной промышленности для формирования конкурентных преимуществ. Взаимодействие и сотрудничество между предприятиями позволит комплексно решать сложные задачи, снижать издержки производства, улучшать качество продукции и повышать эффективность процессов, т.е. обеспечит синергетический эффект.

4. Кластеризация предприятий авиационной промышленности способствует развитию сетей поставок и взаимодействию между различными участниками отрасли. Это позволяет снизить временные и финансовые затраты на поиск и приобретение качественных компонентов и материалов, а также снизить риски, связанные с надежностью поставок.

5. Кластеры создают условия для развития инфраструктуры образования и подготовки высококвалифицированных, в т.ч. узкопрофильных, кадров. Сотрудничество между предприятиями внутри кластера также способствует обмену знаниями, передаче опыта и повышению уровня квалификации работников.

В целом, создание региональных кластеров среди предприятий авиационной промышленности способствует стимулированию инноваций в условиях проведения политики импортозамещения, повышению конкурентоспособности, эффективности и эффективному использованию ресурсов, а также укреплению позиций отрасли на мировом рынке.

Литература

1. О комплексной программе развития авиационной отрасли Российской Федерации до 2030 года // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов URL: <https://docs.cntd.ru/document/350899839?marker=7DS0KE> (дата обращения: 20.02.2024).
2. Стадия окрыления. Минтранс разработал стратегию авиаотрасли до 2030 года // Коммерсантъ URL: <https://www.kommersant.ru/amp/5329222> (дата обращения: 11.02.2024).
3. 600 самолётов за 6 лет: российский авиапарк пополнят импортозамещёнными лайнерами // EurAsia Daily URL: <https://eadaily.com/ru/news/2024/01/26/600-samoletov-za-6-let-rossiyskiy-aviapark-popolnyat-importozameshchennymi-laynerami> (дата обращения: 11.02.2024).
4. Авиационная промышленность России // TAdviser. Государство. Бизнес. Технологии URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Авиационная_промышленность_России (дата обращения: 15.02.2024).
5. Тихонов А.И., Просвирина Н.В., Сазонов А.А. Организационно-экономические механизмы повышения конкурентоустойчивости предприятий авиационной индустрии в условиях санкционного давления зарубежных стран: монография. – М.: Знание-М, 2023. – 208с.
6. Тихонов А.И., Просвирина Н.В. Импортозамещение в авиационной промышленности: монография. – М.: Знание-М, 2022. – 178 с.
7. Хаиров Б.Г. Развитие механизма импортозамещения в инновационных территориальных кластерах // Вестник СибАД И. 2017. № 3 (55). С. 182–189.
8. Залуцкая Н.С. Создание и развитие новых промышленных кластеров в рамках программы импортозамещения // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 5–1. – С. 77–81.
9. Исупов А.М. Совершенствование государственного регулирования авиастроительных кластеров Российской Федерации: стратегический аспект // Вестник СамГ У. 2015. № 4(105). С. 27–33.

APPLICATION OF A CLUSTER APPROACH TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE IMPORT SUBSTITUTION PROGRAM: USING THE EXAMPLE OF AIRCRAFT MANUFACTURING ENTERPRISES IN THE MOSCOW REGION

Tikhonov A.I., Prosvirina N.V., Tikhonova S.V.
Moscow Aviation Institute (National Research University)

The article examines the cluster approach as a key element of the strategy for increasing the regional competitiveness of aircraft manufacturing (using the example of the parent aircraft manufacturing enterprises of Moscow and the Moscow region) in the context of the import substitution policy. For this purpose, the authors conducted a comprehensive technical and economic analysis of the activities of high-tech enterprises in the aircraft industry, dependence on imports and the main problems in the development of the domestic aviation industry, as well as the main opportunities for modernization and

the transition to an innovative path of development of the domestic aircraft industry, incl. taking into account the creation of regional industrial clusters in the aircraft manufacturing industry.

Keywords: import substitution, high-tech enterprises in the aircraft industry, aviation technology, integral indicator for assessing the regional competitiveness of an industrial cluster, cluster approach, indicators for assessing regional competitiveness, regional industrial cluster of the aircraft industry.

References

1. On the comprehensive program for the development of the aviation industry of the Russian Federation until 2030 // Electronic fund of legal and regulatory technical documents URL: <https://docs.cntd.ru/document/350899839?marker=7DS0KE> (date of access: 02.20.2024).
2. Fledging stage. The Ministry of Transport has developed a strategy for the aviation industry until 2030 // Kommersant URL: <https://www.kommersant.ru/amp/5329222> (access date: 02/11/2024).
3. 600 aircraft in 6 years: the Russian air fleet will be replenished with import-substituted airliners // EurAsia Daily URL: <https://easaily.com/ru/news/2024/01/26/600-samoletov-za-6-let-rossiyskiy-aviapark-popolnyat-importozameshchennymi-laynerami> (date of access: 02/11/2024).
4. Aviation industry of Russia // TAdviser. State. Business. Technologies URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Article:Aviation_industry_of_Russia (date of access: 02/15/2024).
5. Tikhonov A.I., Prosvirina N.V., Sazonov A.A. Organizational and economic mechanisms for increasing the competitiveness of aviation industry enterprises under the conditions of sanctions pressure from foreign countries: monograph. – M.: Knowledge-M, 2023. – 208 p.
6. Tikhonov A.I., Prosvirina N.V. Import substitution in the aviation industry: monograph. – M.: Znanie-M, 2022. – 178 p.
7. Khairov B.G. Development of the import substitution mechanism in innovative territorial clusters // SibADI Bulletin. 2017. No. 3 (55). pp. 182–189.
8. Zalutskaya N.S. Creation and development of new industrial clusters within the framework of the import substitution program // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. – 2023. – No. 5–1. – P. 77–81.
9. Isupov A.M. Improving state regulation of aircraft manufacturing clusters of the Russian Federation: strategic aspect // Bulletin of SamS U. 2015. No. 4(105). pp. 27–33.

Инфраструктурные ограничения повышения показателей цифровой зрелости металлургической отрасли России

Сергеева Ксения Николаевна,

к.э.н., кафедра управления инновациями, ФГБОУ ВО
«Государственный университет управления»
E-mail: sergeevakn@gmail.com

Мананникова Софья Сергеевна

магистр, кафедра управления инновациями, ФГБОУ ВО
«Государственный университет управления»
E-mail: manannikov_ss@mail.ru

В статье проведены анализ научной базы в области цифровой зрелости металлургии РФ, индикативный анализ цифрового развития металлургической отрасли РФ. Сделаны выводы о цифровой зрелости отрасли, ее инновационном потенциале, темпах роста основных показателей, отражающих цифровое развитие отрасли. Выявлены барьеры, препятствующие высокой оценке цифровой зрелости металлургической отрасли РФ, среди которых: адаптация к новым условиям внешней среды вследствие геополитической обстановки в мире, поиска новых поставщиков, смены направления в области разработок цифровых решений, а также недостаточность цифровых технологий, обеспечивающих эффективную и оперативную коммуникацию с клиентами. В работе представлена оценка цифровой зрелости крупных российских металлургических предприятий: ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «Северсталь», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» на основе таких ключевых показателей, как: использование цифровых технологий, инвестиции в цифровизацию, кадры цифровой трансформации бизнеса, реализация цифровой трансформации бизнеса. Проведенная оценка крупных предприятий металлургии РФ позволила сделать вывод об активной инновационной деятельности, направленной на использование цифровых технологий во многих областях функционирования организации, высоком уровне инвестиций на разработку и внедрение цифровых решений, наличии значительного штата высококвалифицированных ИТ-специалистов в области цифровой трансформации, что в целом говорит о цифровой зрелости рассмотренных предприятий металлургической отрасли РФ.

Ключевые слова: индустрия 4.0, инновационный потенциал, цифровая зрелость металлургической отрасли РФ, цифровая трансформация металлургической отрасли РФ, цифровые технологии в металлургии, цифровизация металлургической отрасли РФ, цифровое развитие металлургии

Введение

В настоящее время для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке, а также удовлетворения спроса на металлопродукцию с учетом новых сформировавшихся трендов, металлургические предприятия активно внедряют в свою деятельность инновационные решения, в частности, элементы так называемой Индустрии 4.0, направленные на цифровую трансформацию бизнес-процессов от добычи и обработки сырья, необходимого для производства, до непосредственно изготовления готовой металлопродукции. Технологии на базе искусственного интеллекта, машинного обучения, роботизация процессов и Интернет вещей позволяют предприятиям металлургической отрасли оптимизировать производственный процесс, сократить издержки, повысить качество металлопродукции, снизить риск аварийных ситуаций, снизить количество выбросов вредных веществ в атмосферу [11].

Российская Федерация, не отставая от мировых лидеров металлургической отрасли, таких как Китай, Япония, Южная Корея, США и др. [4], взяла курс на реализацию стратегии цифровой трансформации. Это обусловлено Указами Президента № 204 от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и № 474 от 21 июля 2020 г. «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», в рамках которых достижение цифровой зрелости ключевых отраслей РФ значится как один из целевых показателей достижения национальной цели «Цифровая трансформация» [9; 10]. Так, достижение цифровой зрелости планируется достичь путем внедрения элементов «Индустрии 4.0» в бизнес-процессы металлургических предприятий.

Такие факторы, как появление инновационных цифровых технологий, высокая скорость технологического прогресса, изменяющиеся условия внешней среды, обостренная геополитическая ситуация на сегодняшний день, делают исследование особенно актуальным, поскольку наблюдается недостаточное количество научных исследований и отсутствие исчерпывающей информационной базы, позволяющей сделать вывод о цифровой зрелости металлургической отрасли РФ.

В качестве объекта исследования в данной статье были выбраны крупные предприятия металлургической отрасли РФ, в частности, ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «Северсталь», ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат». Данные компании занима-

ют лидирующие позиции не только на внутреннем рынке, но и на внешнем, имеющие высокую рентабельность продаж и среднегодовой рост выручки. Предметом исследования является деятельность металлургических предприятий, системно связанная с разработкой и внедрением цифровых технологий в производство и управление.

Целью настоящего исследования является оценка цифровой зрелости крупных предприятий-лидеров металлургической отрасли РФ.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) анализ опубликованных научных трудов в области цифровой зрелости металлургии РФ;
- 2) анализ информационно-аналитической базы Федеральной службы государственной статистики в области использования цифровых технологий металлургической отрасли;
- 3) оценка крупных металлургических предприятий РФ по следующим показателям: использование цифровых технологий, инвестиции в цифровизацию, кадры цифровой трансформации, реа-

лизация стратегии цифровой трансформации бизнеса, формирующим в комплексе цифровую зрелость.

Литературный обзор

В исследовании О.А. Романовой и Д.В. Сиротина утверждается, что предпосылкой цифровой зрелости металлургических предприятий является формирование ими цифровой экосистемы посредством разработки и внедрения цифровых двойников в деятельность организации. Так, интеллектуализация и цифровизация производства формируют интеграцию физического и виртуального пространств, что, в конечном итоге, определяет достижение цифровой зрелости металлургической отрасли [6]. Авторы исследования приводят данные на основе метода статистического анализа, характеризующие металлургическую отрасль РФ как активно внедряющую ключевые ИКТ-технологии в бизнес-процессы и повышающую интеллектуализацию организаций металлургического комплекса (табл. 1).

Таблица 1. Показатели цифрового обеспечения организаций металлургической отрасли РФ (составлено авторами по данным [6])

Показатель		Год					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Затраты на ИКТ-т, млрд руб.		12,7	13,0	12,8	22,1	26,2	49,1
Использование ИКТ, % от общего числа опрошенных	Облачные хранилища	13,7	18,9	21,1	22,3	25,9	27,5
	RFID-технологии	9,5	10,9	11,2	11,2	13,6	14,4
	Корпоративные CRM, ERP, SCM-системы	29	33,3	32,6	36	35,8	36,5
Численность высококвалифицированных специалистов в области ИКТ, чел.		6676	4674	4234	7066	6675	6530
Численность предприятий, использующих Интернет для профессиональной подготовки кадров, ед.		479	633	628	708	768	767
Затраты предприятий на оплату услуг аутсорсинга ИКТ-специалистов, млрд руб.		4,6	5,1	5,4	7,4	8,5	1,0

В.Г. Фролов, О.В. Трофимов, Т.С. Мартынова в рамках исследования готовности металлургического предприятия к «Индустрии 4.0» на основе методики оценки степени развития производственной компании, приводят данные, что российские металлургические предприятия обладают высоким инновационным потенциалом, разрабатывают стратегические цели развития, включающие в себя процесс цифровизации управленческих и производственных бизнес-процессов. По данным исследователей, предприятия отечественной металлургии на сегодняшний день находятся на стадии перехода от управляемого уровня зрелости к оптимизирующему, что обусловлено затруднительным, длительным и финансово затратным процессом внедрения элементов «Индустрии 4.0» в деятельность металлургических организаций [11].

Согласно научному труду И.С. Прохоровой, В.С. Устинова, А.В. Елховой, российские металлургические предприятия, находясь в условиях санкционного давления и сложной геополитической

обстановки, активно разрабатывают и реализуют цифровые решения, обеспечивающие цифровое развитие функционирования организаций. Отечественная металлургия имеет высокие оценки отдельных показателей различных подходов к измерению уровня цифровой зрелости (Модель компании Deloitte Digital Maturity Model; Аналитика трендов на основе опросов KMDA; Исследования компании «Т-1 Консалтинг») [5]. Так, наблюдается успешное внедрение цифровых технологий, снижающих операционные издержки; активное использование корпоративного цифрового ПО. Кроме этого, на крупных предприятиях металлургии РФ создаются собственные цифровые продукты. Однако очевиден недостаток цифровых технологий, позволяющих эффективно взаимодействовать с клиентами.

О.В. Колодяжная, Е.В. Шевченко в своем исследовании говорят о том, что отрасль металлургии РФ является одной из лидирующих в цифровой трансформации бизнеса и занимает 11% от всех

остальных отраслей промышленности. По данным исследования, если металлургическое предприятие разработало и уже приступило к реализации стратегии цифровой трансформации, то оно имеет значительное конкурентное преимущество и свидетельствует о цифровой зрелости организации [1]. Так, многие крупные российские металлургические предприятия, среди которых ПАО «НЛМК», ПАО «Северсталь», ПАО «ММК», Холдинг «ЕВРАЗ» уже встали на путь цифровой трансформации, реализуют собственно разработанные стратегии ЦТБ.

Таким образом, проанализировав вышеуказанные научные труды, можно сделать следующие выводы о цифровой зрелости российских металлургических предприятий:

- 1) предприятия металлургического комплекса находятся на пути достижения цифровой зрелости, что обусловлено увеличением затрат на ИКТ; ростом численности организаций, использовавших Интернет для профессиональной подготовки; снижением затрат на услуги аутсорсинга ИКТ-специалистов;
- 2) предприятия металлургии находятся в переходном к цифровой зрелости состоянии, о чем свидетельствует долгий и финансово затруднительный процесс разработки и внедрения цифровых технологий в управленческие и производственные бизнес-процессы;
- 3) отечественная металлургия имеет высокие показатели оценки цифровой зрелости в отдель-

ных аспектах, таких как разработка и производство собственных цифровых продуктов, наличие собственного ПО и т.д., однако высокие инновационный потенциал в области цифрового взаимодействия с потребителями все еще остается не реализован;

- 4) высокий уровень цифровой зрелости имеют крупные российские металлургические предприятия, которые разработали и в данный момент времени реализуют стратегию цифровой трансформации.

Теория и методы

Методология исследования базируется на основе метода анализа деятельности металлургических предприятий в области цифровой трансформации, методики индуктивных умозаключений, сравнения некоторых аспектов цифровой трансформации крупных металлургических предприятий.

В качестве информационной базы для данного исследования использованы статистические данные об инновациях и передовых технологиях металлургической отрасли РФ, размещенные в открытом доступе Федеральной службой государственной статистики, размещенная информация на официальных веб-сайтах таких крупных металлургических компаний, как ПАО «НЛМК», ПАО «Северсталь», ПАО «ММК». Для индикативного анализа цифрового развития металлургической отрасли РФ использованы следующие показатели (Таблица 2).

Таблица 2. Показатели, отражающие цифровое развитие металлургической отрасли РФ (составлено авторами по данным [7])

Показатель	2021 г.	2022 г.	Темп роста, %
Численность организаций, использующих ИКТ, ед.	568	610	7,39
Численность организаций, использующих «цифровых двойников», ед.	37	31	-16,22
Численность организаций, использующих Интернет вещей, ед.	98	97	-1,02
Численность организаций, использующих технологии искусственного интеллекта, ед.	36	64	77,78
Численность организаций, использующих «Облачные» сервисы, ед.	187	195	4,28
Численность организаций, использующих цифровые платформы, ед.	103	101	-1,94
Численность организаций, использующих промышленных роботов, ед.	140	135	-3,57
Численность работников организаций, использовавших цифровые технологии, чел.	512 944	528 707	3,07
Число открытых вакансий специалистов по цифровым технологиям, ед.	188	174	-7,45
Внутренние затраты на внедрение и использование цифровых технологий, тыс. руб.	19024 302,2	24 392 131,9	28,22

Таким образом, исходя из показателей, представленных в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

- 1) увеличение численности организаций, использующих ИКТ обусловлено значительным упрощением производственных и управленческих процессов;
- 2) снижение численности организаций, использовавших такие цифровые технологии, как «цифровой двойник», «Интернет вещей», цифровые

платформы, промышленных роботов вызвано геополитической обстановкой в мире, а также санкционными ограничениями, что повлекло российских металлургических предприятий временно остановить реализацию цифровых проектов, прекратить сотрудничество с недружественными странами, поставляющими ПО, адаптироваться к новым современным экономическим условиям;

- 3) резкий скачок роста использования технологий на базе искусственного интеллекта (77,78%),

увеличение численности организаций, использующих облачные хранилища (4,28%), численности сотрудников, использующих цифровые технологии (3,07%) обусловлено необходимостью ускорения производственных процессов, повышением качества производимой продукции для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке в условиях санкционного давления, снижения ошибок, вызванных рутинными операциями;

4) снижение количества открытых вакансий специалистов по цифровым технологиям вызвано формированием собственных подразделений, занимающихся разработками и внедрениями цифровых технологий, а также обучением и повышением квалификации сотрудников;

5) увеличение затрат на использование цифровых технологий обусловлено острой необходимостью реализации стратегии цифровой транс-

формации бизнеса металлургии для дальнейшего развития организаций, повышения их конкурентоспособности на мировом рынке, а также улучшения качества производимой металлопродукции и снижения аварийных ситуаций на производстве.

Основные результаты

Согласно приведенным статистическим данным Росстата, за последние годы российские металлургические предприятия все чаще применяют цифровые решения в операционную деятельность, делая ее наиболее качественной, эффективной и прогрессивной.

Предлагается рассмотреть полученные результаты оценки цифровой зрелости таких крупных металлургических предприятий, как ПАО «НЛМК», ПАО «Северсталь», ПАО «ММК», являющихся мировыми лидерами-производителями металлопродукции (табл. 3).

Таблица 3. Оценка цифровой зрелости российских металлургических предприятий (составлено авторами по данным [2; 3; 8])

Параметр / Предприятие	ПАО «НЛМК»	ПАО «Северсталь»	ПАО «ММК»
Использование цифровых технологий			
в области обучения молодых специалистов	VR-визуализация оборудования, технологий производства стали	VR-визуализация оборудования, технологий производства стали	VR-визуализация оборудования, технологий производства стали
в области снижения трудозатрат	Цифровой робот-помощник, осуществляющий процедуру закупки расходных материалов	Цифровой инструмент, позволяющий осуществлять поставки без привязки к банковским дням	«Робот-рекрутер»
в области контроля качества	Цифровая технология, позволяющая обеспечивать стабильный химический состав сырья	Цифровая технология «Sherlock»	Цифровая технология прогнозирования температуры для разлива стали
в области информационной безопасности	Собственная беспроводная сеть Private LTE/5G на производственных площадках	Централизованная цифровая система управления событиями информационной безопасности	Собственное программное обеспечение
в области снижения издержек	Маркетплейс вторичного сырья	Модель «Автотемп 2.0»	Цифровая модель «Снайпер»
в области снижения уровня загрязнения окружающей среды	Система цифрового экологического контроля работы коксохимического производства	Цифровое решение на основе компьютерного зрения, позволяющее контролировать утечки сырого коксового газа	Система цифрового контроля источников выбросов
Инвестиции в цифровизацию			
	5 млрд руб. ежегодно	Более 6,7 млрд руб. за 2022 г.	Более 5 млрд руб. (с 2020 г. до 2024 г.), т.е. ~ 1,25 млрд руб. ежегодно
Кадры цифровой трансформации			
	Создание дочерней компании «НЛМК-Информационные технологии» – единого оператора ИТ-услуг для всех предприятий, входящих в ГК «НЛМК». Группа «НЛМК» насчитывает более 800 сотрудников в ИТ-команде.	Создание дочерней компании «Северсталь-инфоком», специализирующейся на цифровой трансформации бизнеса и обеспечивающая комплексными решениями и сервисами всех предприятий «Севергрупп». Компания насчитывает более 2 000 сотрудников в сфере разработки и внедрения ИТ-решений.	Создание дочерней компании «ММК-Информсервис», специализирующейся на ИТ-решениях в области цифровизации бизнес-процессов и повышения эффективности предприятий. Компания насчитывает более 600 сотрудников в области разработки цифровых решений.
Реализация стратегии цифровой трансформации бизнеса			
	Реализуется с 2018 г.	Реализуется с 2017 г.	Реализуется с 2019 г.

Таким образом, наиболее крупные российские металлургические предприятия, характеризуются цифровой зрелостью, реализуют разработанные стратегии цифровой трансформации бизнеса посредством внедрения и дальнейшего использования цифровых технологий в различных областях функционирования организации. Высокий уровень инвестиций в цифровизацию обусловлен непрерывными собственными исследованиями и разработками в собственных центрах-операторах ИТ-услуг, обеспечивающих не только все дочерние предприятия комплексов комплексными цифровыми решениями, но и также разрабатывающие цифровые решения для других отраслей промышленности.

Так, среди рассмотренных металлургических компаний, ПАО «Северсталь» характеризуется наиболее высокой цифровой зрелостью, поскольку раньше остальных встала на путь цифровой трансформации (с 2017 г.), а уровень инвестиций в цифровизацию (6,7 млрд руб. за 2022 г.) больше, чем ПАО «НЛМК» и ПАО «ММК» вместе взятых. Кроме этого, дочерняя компания «Северсталь-инфоком» имеет в штате наибольшее количество сотрудников в сфере разработки ИТ-технологий, что позволяет сделать вывод о большем количестве исследований и цифровых разработок по сравнению с другими металлургическими компаниями.

Заключение и выводы

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о цифровой зрелости крупных российских металлургических предприятий, являющихся лидерами отрасли в РФ и занимающие конкурентоспособные позиции на мировом рынке в целом, за счет:

- 1) разработок и внедрения цифровых технологий в различные области функционирования организации;
- 2) ежегодного роста затрат на внедрение и использование цифровых, что свидетельствует об увеличении количества разработок инновационных цифровых решений;
- 3) реализации разработанных стратегий цифровой трансформации бизнеса;
- 4) наличия высококвалифицированных специалистов в области ИТ-решений.

Данное исследование также позволило выявить барьеры, препятствующие высокой оценке цифровой зрелости металлургических предприятий РФ:

- 1) геополитическая ситуация в мире и санкционные ограничения заставили предприятия металлургической отрасли РФ искать обходные пути для достижения целей цифровой трансформации бизнеса (смена поставщиков ПО, разработка собственного отечественного ПО, партнерство с дружественными странами и т.д.);
- 2) недостаток цифровых решений, направленных на эффективное взаимодействие с клиентами.

Таким образом, российская металлургическая отрасль на сегодняшний день активно внедряет элементы «Индустрии 4.0»: искусственный интел-

лект, цифровые двойники, «облачные» сервисы, а также обладает достаточным потенциалом для дальнейшего роста цифровой зрелости.

Литература

1. Колодяжная О.В., Шевченко Е.В. Трансформация бизнеса в условия цифровизации / Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства, 2021, с. 372–375 // https://elibrary.ru/download/elibrary_45661015_94204385.pdf (дата обращения: 26.01.2024 г.)
2. «ММК-Информсервис». Индустрия 4.0. // <https://is-mmk.ru/industry/> (дата обращения: 26.01.2024 г.)
3. «НЛМК-Информационные технологии». НЛМК-ИТ сегодня // <https://it.nlmk.com/ru/> (дата обращения: 26.01.2024 г.)
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития российской Федерации на период до 2030 г // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 16. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognoz-dolgosrochnogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-rossiyskoy-federatsii-na-period-do-2030-g> (дата обращения: 18.07.2024).
5. Прохорова И.С., В.С. Устинов, А.В. Елхова. Цифровая зрелость металлургической отрасли России: драйверы и проблемы роста в новых геополитических условиях. Часть I. Оценки инновационного потенциала цифровой трансформации / Вестник университета, 2023, № 11, с. 61–69 // https://elibrary.ru/download/elibrary_58801124_26214120.pdf (дата обращения: 26.01.2024 г.)
6. Романова О.А., Сиротин Д.В. Предпосылки достижения цифровой зрелости металлургии России / Цифровая трансформация промышленности: тенденции, управление, стратегии, 2021, материалы III Международной научно-практической конференции, с. 110–128 // https://elibrary.ru/download/elibrary_47782593_96662576.pdf (дата обращения: 26.01.2024 г.)
7. РОССТАТ РФ. Наука, инновации и технологии // <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 26.01.2024 г.)
8. «Северсталь-инфоком». «Северсталь-инфоком» – центр информационных и коммуникационных технологий компании «Северсталь» // <https://severstal.com/rus/about/structure/businesses/severstal-infokom/> (дата обращения: 26.01.2024 г.)
9. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» / Президент России // <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения: 26.01.2024 г.)
10. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных це-

лях развития Российской Федерации на период до 2030 года» / Президент России // <http://kremlin.ru/events/president/news/63728> (дата обращения: 26.01.2024 г.)

11. Фролов В.Г., Трофимов О.В., Мартынова Т.С. Анализ готовности металлургического предприятия к «Индустрии 4.0» и стратегия внедрения цифровых решений / Креативная экономика, 2019, том № 13, № 6, с. 1118–1132 // https://elibrary.ru/download/elibrary_38509101_50223367.pdf (дата обращения: 26.01.2024 г.)

INFRASTRUCTURAL LIMITATIONS TO INCREASING DIGITAL MATURITY INDICATORS OF THE RUSSIAN METALLURGICAL INDUSTRY

Sergeeva K.N., Manannikova S.S.
State University of Management

This article analyzes the scientific base in the field of digital maturity of the metallurgy of the Russian Federation, an indicative analysis of the digital development of the metallurgical industry of the Russian Federation. Conclusions are drawn about the digital maturity of the industry, its innovative potential, and the growth rates of the main indicators reflecting the digital development of the industry. The barriers preventing a high assessment of the digital maturity of the metallurgical industry of the Russian Federation have been identified, including: adaptation to new environmental conditions due to the geopolitical situation in the world, the search for new suppliers, a change in direction in the field of digital solutions, as well as the lack of digital technologies that ensure effective and prompt communication with customers. The paper presents an assessment of the digital maturity of large Russian metallurgical enterprises: PJSC Novolipetsk Metallurgical Combine, PJSC Severstal, PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works on the basis of such key indicators as: the use of digital technologies, investments in digitalization, personnel of digital business transformation, implementation of digital business transformation. The assessment of large enterprises of the metallurgy of the Russian Federation allowed us to conclude about active innovation activities aimed at using digital technologies in many areas of the organization's functioning, a high level of investment in the development and implementation of digital solutions, the presence of a significant staff of highly qualified IT specialists in the field of digital transformation, which generally indicates the digital maturity of the considered enterprises of the metallurgical industry of the Russian Federation.

Keywords: industry 4.0, innovation potential, digital maturity of the metallurgical industry of the Russian federation, digital transformation of the metallurgical industry of the Russian federation digital technologies in metallurgy, digitalization of the metallurgical industry of the Russian federation, digital development of metallurgy

References

1. Kolodyazhnaya O.V., Shevchenko E.V. Transformation of business in the conditions of digitalization / National economic systems in the context of the formation of the global economic space, 2021, pp. 372–375 // https://elibrary.ru/download/elibrary_45661015_94204385.pdf (date of application: 01/26/2024)
2. MMK-Informservice. Industry 4.0. // <https://is-mmk.ru/industry/> (date of reference: 01/26/2024)
3. NLMK-Information Technologies. NLMK-IT today // <https://it.nlmk.com/ru/> (date of application: 01/26/2024)
4. Forecast of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2030 // Financial analytics: problems and solutions. 2013. No.16. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognoz-dolgosrochnogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-rossiyskoy-federatsii-na-period-do-2030-g> (date of application: 07/18/2024).
5. Prokhorova I.S., V.S. Ustinov, A.V. Elkhova. Digital maturity of the Russian metallurgical industry: drivers and problems of growth in new geopolitical conditions. Part I. Assessments of the innovative potential of digital transformation / Bulletin of the University, 2023, No.11, pp. 61–69 // https://elibrary.ru/download/elibrary_58801124_26214120.pdf (date of application: 01/26/2024)
6. Romanova O.A., Sirotin D.V. Prerequisites for achieving digital maturity of Russian metallurgy / Digital transformation of industry: trends, management, strategies, 2021, proceedings of the III International Scientific and Practical Conference, pp. 110–128 // https://elibrary.ru/download/elibrary_47782593_96662576.pdf (date of application: 01/26/2024)
7. ROSSTAT of the Russian Federation. Science, innovation and technology // <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (date of application: 01/26/2024)
8. Severstal-infocom. Severstal-infocom – the center of information and communication technologies of the Severstal company // <https://severstal.com/rus/about/structure/businesses/severstal-infocom/> (date of appeal: 01/26/2024)
9. Decree of the President of the Russian Federation dated 05/07/2018 No. 204 “On National goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024” / President of Russia // <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (date of application: 01/26/2024)
10. Decree of the President of the Russian Federation dated 07/21/2020 No. 474 “On National Development Goals of the Russian Federation for the period up to 2030” / President of Russia // <http://kremlin.ru/events/president/news/63728> (date of reference: 01/26/2024)
11. Frolov V.G., Trofimov O.V., Martynova T.S. Analysis of the readiness of a metallurgical enterprise for “Industry 4.0” and Digital Solutions Implementation Strategy / Creative Economy, 2019, volume No. 13, No. 6, p.1118–1132 // https://elibrary.ru/download/elibrary_38509101_50223367.pdf (date of application: 01/26/2024)

Влияние неформального сектора экономики на экономическую безопасность региона: на примере Московской области

Бояркин Лев Николаевич,

аспирант, АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

E-mail: leva.boyardkin@gmail.com

Швец Артем Дмитриевич,

аспирант, АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

E-mail: artvip11@gmail.com

Статья посвящена исследованию роли неформального сектора экономики и недекларированных (неформальных) активностей в области экономической безопасности. Автор проводит анализ различных аспектов теневой экономики, рассматривает, какое влияние она оказывает на бюджет страны, налоговую политику, конкурентоспособность предприятий, а также определяет, какие потенциальные опасности для стабильности экономической обстановки она несёт в себе. В статье фокус внимания направлен на выявление основных отраслей, в которых распространены теневые схемы, влияющие на экономическую безопасность Московской области. Даны некоторые рекомендации по укреплению экономической ситуации и борьбе с теневой экономикой данного региона и России в целом с опорой на уже имеющийся опыт других стран.

Ключевые слова: теневая экономика, экономика, экономическая безопасность, неформальный сектор, экономическая обстановка.

Определение теневой экономики и ее основные характеристики

Теневая экономика – распространённое явление, которое наблюдается в глобальном проявлении, т.е. касается всего мира и проникает в различные сферы экономической жизни. Несмотря на все усилия, которые прикладывает правительство, чтобы бороться с этим явлением, его невозможно полностью избежать. Это связано с рядом основных факторов:

1. Недостаточный контроль за всеми финансовыми операциями, осуществляемыми в регионе, стране или мире.

2. Слабая правовая система.

3. Несовершенная система налогообложения.

Зачастую предприниматели хотят избежать высоких налогов либо не желают сталкиваться с рядом сложностей, возникающих на стадии регистрации бизнеса и получении разрешения на его ведение. Таким образом, одна из причин появления теневой экономики – нежелание соблюдать сложные установленные нормы и правила.

Однако не стоит забывать, что теневая экономика несёт с собой негативные последствия в целом для экономики по ряду причин:

1. Усиление коррупции.

2. Уклонение от уплаты налогов, что приводит к утрате налоговых доходов для бюджета.

3. Создаёт неравные условия для бизнеса.

Объём теневой экономики увеличивается в условиях, когда налоговое бремя становится тяжёлым, что является стимулом для перехода в тень. Это происходит потому, что повышается давление с финансовой стороны на предпринимателей и граждан. Высокие налоговые ставки на доход и социальные отчисления являются причиной участия в теневых операциях, так как это позволяет избежать лишних финансовых обязательств перед государством [6, С. 47].

Вмешательство государства в дела предпринимателей становится причиной того, что они стараются обходить официальные процедуры. Кроме того, низкое качество государственных институтов вызывает недоверие к власти и стимулирует ведение скрытной экономической деятельности.

Также к факторам, которые приводят к ведению теневой экономики, можно отнести следующие: недовольство качеством услуг, предоставляемых государством, высокий уровень безработицы [6, С. 47].

Теневая экономика – сложное явление, при котором экономическая деятельность осуществляется неофициальным путём, с целью избежания государственного контроля. Это может осуществляться

на разном уровне: от попыток скрыть какие – то отдельные сделки и финансовые операции до полного сокрытия существования предприятия [2].

В Российской Федерации на сегодняшний день официально не введены понятия «теневая экономика», «теневое предпринимательство» и т.п., что может вызывать некие затруднения при определении данного понятия. Есть несколько подходов к данному явлению:

Теневая экономика – сфера экономической деятельности, которая не придерживается установленных законов и правил, в таком случае осуществляются нелегальные финансовые операции, что в большинстве случаев может трактоваться как уголовное преступление [3].

Теневая экономика – негласный сектор, который не учитывается в официальной статистике, так как доходы, полученные подобным образом, не могут контролироваться государством. Такая деятельность может включать в себя производство, потребление, обмен и распределение материальных благ, при этом её масштабы могут достигать глобальных размеров, оказывая негативное воздействие на экономическое развитие страны, экономическую безопасность и социальную стабильность [5].

Теневая экономика может проявляться в трёх основных направлениях:

1. Неофициальная экономика. Под эту категорию попадают предприятия, производящие алкоголь и продукты питания, занимающиеся добычей драгоценных металлов и камней. Также к этой категории относятся товары и услуги, производимые частными компаниями и не попадающие под налогообложение. Под такой сферой деятельности подразумевается существование компаний в «серой зоне», что проявляется в уклонении от работы в рамках официального государственного регулирования.

2. Фиктивная экономика. В данном случае мы имеем дело с вывозом капитала по поддельным документам, уклонением от уплаты налогов и с получением доходов, скрывааемых от государства. Даже легальные компании могут прибегать к различным махинациям и обману, чтобы скрыть весь объём получаемых доходов и уклониться от уплаты налогов. Такой тип теневой экономики включает в себя мошенничество, коррупцию и другие противоправные действия.

3. Чёрная экономика. Это сфера деятельности, полностью основанная на преступных методах, ведущих к незаконному обогащению. К ней могут относиться следующие виды деятельности: наркоторговля, кражи, грабежи, вымогательство, чёрное риэлторство и другие преступления имущественного характера. Монополистов и рейдеров тоже можно отнести к данной сфере, так как их деятельность может усугублять проблему коррупции и незаконной общественной деятельности [4].

Каждая из этих трёх групп имеет свои черты и несёт в себе угрозу для нормального существования и развития экономики и общества в целом, а также нарушает экономическую безопасность

страны. С теневой экономикой необходимо бороться, причём подходить к этому вопросу следует комплексно, включая ужесточение законодательства, повышение контроля и надзора, а также работу с гражданами, повышая их осведомлённость о негативных последствиях таких видов деятельности. Подробнее о методах борьбы с теневой экономикой мы расскажем далее.

Ситуация с теневой экономикой в России и Московской области, в частности

Наша страна занимает 43-е место по распространению теневой экономики среди 158 стран мира. Данное исследование проводилось одним из британских изданий. По данным, чем ниже позиция, занимаемая страной, тем хуже обстоят дела с её экономикой. Полученные в процессе исследования данные отражены на рисунке 1 [1].

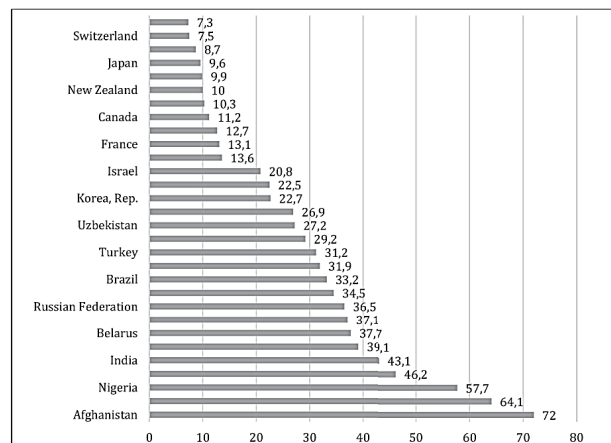


Рис. 1. Доля теневой экономики в разных странах (% от ВВП)

Рисунок 2 наглядно демонстрирует как колебалась доля теневой экономики в России в период с 2003 по 2023 год. Установлено, что с 2003 года отмечалась тенденция к снижению доли теневой экономики, однако в 2009 и в 2015 годах был выявлен некоторый рост данного явления. Начиная с 2020 года вновь наблюдается тенденция к увеличению компаний с теневой экономикой, т.е. происходит «отрицательная» динамика для государственной экономики. Возможно, данное явление связано с эпидемией коронавирусной инфекции, которая привела к глобальным кризисным ситуациям и возникновению нестабильности на рынке.

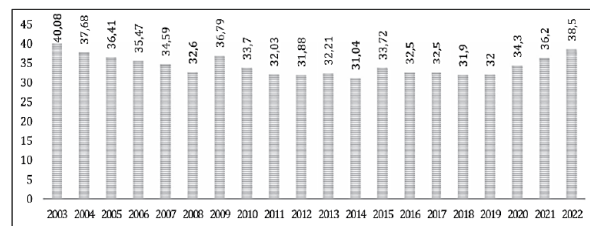


Рис. 2. Динамика роста «серой» экономики в России (2003–2023 гг.)

Несмотря на то, что принимаемые меры по борьбе с «серой» экономикой имеют определённое положительное влияние, воздействие мировых кризисов тоже приводит к скачкам и колебаниям этих показателей, затрагивая не только Россию, но и страны всего мира.

Важно отметить, что доля теневой экономики в России достаточно велика, превышая на всём протяжении отметку в 30% от ВВП. Это значит, что практически треть финансовых операций в нашей стране осуществляется в обход официальных каналов и государственного контроля, что негативно сказывается на экономической безопасности и финансовой устойчивости страны. Необходимо стремиться к снижению данного показателя.

Внутренние показатели объёмов теневой экономики в России ставят под серьёзные сомнения эффективность налоговой системы и оказывают негативное влияние на финансовую устойчивость государства.

По мнению А. Покиды, государство теряет огромные суммы в год. Уклонение от оплаты налогов лишает государства порядка 4 трлн рублей ежегодно, то есть около 520 млрд. в год не поступает в государственный бюджет. Такие цифры бросают серьёзный вызов фискальной системе и свидетельствуют о том, что необходимо принимать меры для борьбы с этим явлением [6].

Недополучение таких значительных сумм сказывается на возможностях государства в финансировании социальных программ, инфраструктурных проектов, обороны и других сфер, что ведёт к подрыву экономической стабильности и негативно сказывается на развитии страны.

В 2023 во всех регионах, в том числе и в Московской области, наблюдается уменьшение сальдо, что вызывает серьёзное беспокойство. Профицит в бюджетах регионов играет важную роль в обеспечении финансовой стабильности и развитии регионов. Уменьшение сальдо может говорить о том, что в экономике наблюдаются определённые проблемы, например: рост расходов, коррупция, неэффективное управление, неэффективные расходования бюджетных средств и т.д.

Эксперт А. Гусев подчёркивает, что запас макропрофицитности исчерпан, что свидетельствует о нарастании финансовых проблем, требующих незамедлительного вмешательства и принятия мер со стороны региональных властей. В данном контексте различия между регионами могут создать дополнительные сложности и негативно сказаться как на экономической, так и на социальной ситуации в стране.

Например, в Московской области в 2023 г. наблюдался серьёзный недобор по сбору НДФЛ и составлял значительную сумму – 57,8 миллиардов рублей.

Если учитывать распределение НДФЛ между региональным и муниципальным бюджетами, то общий ущерб составил 68 миллиардов рублей при начисленной заработной плате в размере 0,5 триллиона рублей. Это свидетельствует о се-

рьёзных проблемах сбора налогов и пополнении бюджета. Безусловно, в такой обстановке сложно говорить о экономическом спокойствии и экономической безопасности. В 2023 г. Московская область столкнулась с ростом «серой» экономики до 10% объёма ВРП.

Возникает вопрос, кто за этим стоит и кому это выгодно. В Московской области преобладает неофициальная экономика, которая включает в себя различные виды нелегальной или неофициальной деятельности:

1. Незаконные обращения с наличными деньгами: отмывание денег, финансирование незаконной деятельности.

2. Теневой рынок труда: незаконная занятость, неофициальная оплата труда, сокрытие доходов, использование нелегальной рабочей силы.

3. Незаконные рынки сбыта: торговля контрабандой, подделками, наркотиками или другими запрещёнными товарами.

4. Нелегальное строительство и разработка земель.

5. Уклонение от уплаты налогов.

Теневая экономика также выделяется в качестве одной из причин, оказывающих отрицательное влияние на деятельность малых предприятий (МП). Высокие налоги, которые лидируют среди указанных проблем, могут создавать непосильную нагрузку для предпринимателей, что способствует росту теневой экономики. Поднятие налогов для МП может привести к росту числа предприятий, работающих в теневом секторе, чтобы избежать потери части дохода, отдавая её государству.

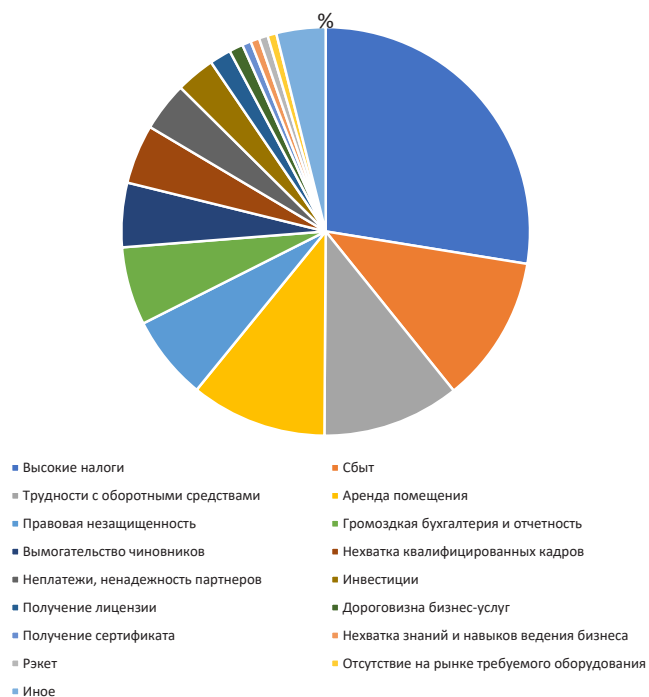


Рис. 3. Трудности, которые мешают развитию МП в Московской области

Среди предпринимателей Московской области был проведён опрос, нацеленный на сбор мнений по поводу причин, по которым МП уходят в теневую сферу экономики.

Рисунок 3 показывает: важно учитывать, что рост теневой экономики может быть следствием недовольства предпринимателей высокими налогами, бюрократией, нехваткой квалифицированных кадров и прочих факторов, указанных на Рисунке 3.

Решение проблем, с которыми сталкиваются МП, включая снижение налоговой нагрузки, содействие в сбыте продукции, обеспечение доступа к оборотным средствам и правовую защиту, может помочь снижению теневой экономики и создать более благоприятные условия для развития предпринимательства в регионе и поддержанию экономической безопасности.

Перечисленные трудности становятся главными причинами того, что бизнесмены ищут пути обхода официальной регистрации и т.п.

По данным газеты «Известия, можно сказать, что в Московской области существует проблема с утилизацией мусора. Огромное количество отходов закапывается в землю и не только вредит экономической безопасности, но и негативно влияет на окружающую среду. Важно отметить, что лишь малая часть отходов подвергается переработке, что, безусловно, представляет собой серьёзный вызов для эко-систем и для здоровья человека.

Министерство экологии Московской области подсчитало, что каждый год по дороге пропадает около 10 млн тонн мусора, что является неприемлемым и требует незамедлительных действий. Теневая экономика в сфере мусорного бизнеса Московской области велика и составляет миллиарды рублей ежегодно.

Криминальные лобби, о котором говорит министр экологии и природопользования Подмосковья, мешают полноценному внедрению современных технологий утилизации мусора, которые уже массово используются в Евросоюзе. Были приняты определённые попытки борьбы с этой проблемой: приказ Президента о закрытии мусорных полигонов, создание пилотного проекта «Нулевое захоронение отходов», который заключается в термическом обезвреживании твёрдых коммунальных отходов, что открывает перспективу в решении данной проблемы. Швейцарско-японские компании уже внедряют данный опыт в свою практику.

Как бороться с теневой экономикой

Для решения проблемы теневой экономики необходимо подходить к ней с разных сторон, развивать комплексные стратегии, включающие в себя улучшение налоговой политики, повышение прозрачности и открытости экономической деятельности, усиление контроля и надзора, стимулирование развития легального предпринимательства, поддержку малого и среднего бизнеса, а также просвещение населения о вреде теневой экономики. Важно также поддерживать тесную связь между государственными органами, бизнес – сообществами и общественными организациями, что поможет бороться с этим негативным явлением и обеспечить устойчивое экономическое развитие.

Для того, чтобы решить существующие проблемы можно взять пример с других стран и принять ряд практических мер:

1. Ужесточение требований к заявкам на право налогового вычета в отраслях с высоким потенциалом ухода в тень. Это практика, которая успешно используется в Канаде, Швеции, США, Великобритании.

2. Предание огласки информации о крупных неплательщиков налогов, чтобы пристыдить и вызвать негативные эмоции. Такую методику уже использует Великобритания

3. Внедрение системы стандартов или типовых показателей для различных отраслей, которые учитывают соотношения между затратами и выпуском, это применяется в Австралии.

4. Обязательное использование сертифицированных кассовых аппаратов с «чёрным ящиком» для всех компаний, которые используют наличный расчёт. Эта практика характерна для Канады, Швеции и Греции.

5. Обязательное ведение реестра наемных работников с указанием всех данных о работнике, отработанном времени, виде деятельности организации и ее названии, что практикуется в Швеции.

Литература

1. Informal Economy Sizes. URL: <https://www.world-economics.com/Informal-Economy> (дата обращения 12.07.2024)
2. Глушков, В.В. Классификация теневой экономической деятельности Нац. проекты. – 2010. – N 12. – С. 130–135.
3. Головкин, М.В. К вопросу о способах оценки детерминантов теневой экономики // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – N 33. – С. 36–43.
4. Ибрагимова, З.Ф. Бедность: вопросы методологии, анализа и оценки – научное издание/ Ибрагимова З.Ф.: М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Уфимская гос. Академия экономики и сервиса». Уфа, 2011. – 56с.
5. Лагов, Ю. В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. д.п.н., д.ю.н., проф. В.Я. Кикотя; д.э.н., проф. Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
6. Покида, А. Укрылись в тени. Социолог Андрей Покида – о перспективах сокращения «серого» сектора экономики России // [Электронный ресурс] URL: <https://iz.ru/849857/andrei-pokida/ukrylis-v-teni> (дата обращения 13.07.2024)
7. Суслина, А. Л., Леухин, Р.С. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем // Налоговая политика. Теневой сектор экономики Финансовый журнал / Financial journal № 6 2016. – С. 46–61.

THE IMPACT OF THE INFORMAL SECTOR OF THE ECONOMY ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION: USING THE MOSCOW REGION AS AN EXAMPLE

Boyarkin L.N., Shvets A.D.
Russian University of Cooperation

«The Hidden Side of the Economy: How Shadow Processes Affect the Economic Security of the Moscow Region» is devoted to the study of the role of the informal sector of the economy and undeclared (informal) activities in the field of economic security. The author analyses various aspects of the shadow economy, considers what impact it has on the country's budget, tax policy, competitiveness of enterprises, as well as determines what potential dangers it carries for the stability of the economic environment. The article focuses on identifying the main industries in which shadow schemes affecting the economic security of the Moscow region are widespread. Some recommendations are given on how to strengthen the economic situation and fight against the shadow economy in this region and Russia as a whole, based on the already existing experience of other countries.

Keywords: shadow economy, economy, economic security, informal sector, economic environment.

References

1. Informal Economy Sizes. URL: <https://www.worlddeconomics.com/Informal-Economy> (accessed 07/12/2024)
2. Glushkov, V.V. Classification of shadow economic activities Nat. projects. – 2010. – N 12. – P. 130–135.
3. Golovko, M.V. On the issue of methods for assessing the determinants of the shadow economy // Nat. interests: priorities and security. – 2013. – N 33. – P. 36–43.
4. Ibragimova, Z.F. Poverty: Methodological Issues, Analysis and Assessments – scientific publication / Ibragimova Z.F.: Ministry of Education and Science of the Russian Federation, State Educational Institution of Higher Professional Education “Ufa State Academy of Economics and Service”. Ufa, 2011. – 56 p.
5. Lagov, Yu. V., Kovalev S.N. Shadow economy: Textbook for universities / Ed. D.P.N., D. Yu. Sc., prof. V. Ya. Kikotya; d.e. Sc., prof. G.M. Kaziakhmedova. – M.: Norma, 2006. – 336 p.
6. Pokida, A. Hiding in the shadows. Sociologist Andrei Pokida on the prospects for reducing the “gray” sector of the Russian economy // [Electronic resource] URL: <https://iz.ru/849857/andrei-pokida/ukrylis-v-teni> (date of access 13.07.2024)
7. Suslina, A. L., Leukhin, R.S. Fight against the shadow economy in Russia: specific aspects of common problems // Tax policy. Shadow sector of the economy Financial journal / Financial journal No. 62016. – P. 46–61.

Кокшаров Владимир Алексеевич,

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика транспорта», ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»
E-mail: vakoksharov@mail.ru

В статье анализируется складывающийся стратегический подход циркулярной экономики в металлургии и горнодобывающей промышленности. Выделяются два объективных фактора, которые являются основой формирования циркулярной экономики. При этом выделяются основные аспекты, которые требуют своего решения для формирования основы циркулярной экономики. В связи с этим важно применять технологические инновации для повышения доступности переработанных металлов и чистоты их состава, что в свою очередь требует разработки новых бизнес-моделей. При этом необходимо реализовывать возможности, которые поддерживают циркулярный подход при разведке и добыче, а также при транспортировке, переработке и реализации. Изначально процесс необходимо разделить на контролируемые этапы, если сфокусироваться на четырех стадиях жизненного цикла продукта: разработка, использование, продление срока службы и окончание жизненного цикла. На старте перехода в циркулярную экономику компании следует выбрать инициативы и сосредоточиться на продукции и ресурсах из своего портфеля, обладающих наибольшим потенциалом для создания ценности на основе циркулярности. Для циркулярной трансформации необходимы доступные технологии и эффективность инфраструктуры.

Ключевые слова: циркулярная экономика, факторы, отходы, цикл, трансформация, эффективность, инициативы, ценности.

Сегодня полезные ископаемые и металлы используются повсеместно, а также применяются для производства возобновляемой энергии. Спрос на сырье будет также увеличиваться из-за роста населения Земли, быстрой урбанизации, распространению цифровой технологии и развития экономики. По оценкам Всемирного банка, переход к низкоуглеродной экономике увеличит потребность в алюминии, кобальте, литии, серебре, никеле, свинце, цинке и других металлах. Однако разведанных запасов целого ряда металлов может хватить только на несколько десятилетий, а это значит, что понадобятся инновационные альтернативные материалы. При этом там, где риски срыва поставок невелики, колебания цен из-за волатильного спроса, как правило, меняют баланс первичного и вторичного использования металлов. Так если цены на первичное сырье растут из-за высокого спроса, в горнодобывающей отрасли будут увеличиваться объемы переработки и применяться более сложные технологии очистки.

До сих пор циркуляционные инновации в отрасли внедрялись ради улучшения операционных показателей. При этом передовые предприятия горнодобывающего сектора смогли убедиться, насколько принципы циркулярной экономики влияют на показатели производительности, особенно там, где используется энергия, вода и углеродно-нейтральных операций. Циркуляционный подход получает все большее распространение под влиянием двух основных факторов: есть риск нарушения снабжения и прозрачности всей цепочки создания ценности, а кроме того потребители начинают выбирать тех производителей, которые стремятся использовать материалы, отвечающие строгим принципам устойчивого экономического развития.

В этом случае отрасли необходимо решить вопрос с отходами в трех аспектах. Прежде всего, это нерационально используемые ресурсы, под которыми понимается неэффективное использование сырья.

Следующий аспект проблемы касается нерационального использования встроенной ценности и прежде всего – отходов обработки, как самих полезных ископаемых («хвостов»), так и других элементов (вскрыши или пустой породы).

И наконец, третий аспект – возникающие из-за неоптимального приобретения и обслуживания оборудования. Согласно недавнему исследованию, операторы горного оборудования используют его лишь на 30–50%. Такие цифры позволяют предположить, что горнодобывающие компании могли бы извлекать экономическую выгоду из более гибких моделей управления собственностью[1].

У горнодобывающей отрасли есть три зоны возможности превратить отходы в повторное сырье и материалы. Первая касается возобновляемых источников энергии. Повышение эффективности солнечных и ветряных электростанций наряду с перспективой введения углеродного регулирования стимулирует отрасль более активно сотрудничать с энергетическими компаниями в области поставок возобновляемой энергии. Одним из мировых лидеров в использовании возобновляемой энергии является Чили, где соответствующее оборудование установили девять горнодобывающих компаний. Энергетические требования в Чили выше, чем в других странах из-за сложного рельефа местности[2].

Вторая сфера возможностей связана с переработкой отходов от разведки и добычи. Передовые предприятия отрасли внедряют инициативы для достижения нулевого уровня захоронения отходов, а также другие инновационные решения. Практика показывает, что успешные стратегии управления отходами начинаются с создания подробной карты и количественной оценки всех потоков отходов и только после этого определяются и разрабатываются оптимальные способы управления отходами, а также варианты использования побочной продукции. Новые возможности можно обнаружить и в таких процессах, как закрытие рудников и восстановление почв, так как компании стремятся продлить сроки эксплуатации рудников.

Наконец, третья сфера возможностей связана с переработкой и реализацией. Как правило, речь идет о рациональном использовании материалов, их переработке и повторном использовании. Согласно исследованию, извлечение золота, меди и других металлов из списанной электроники обходится в 13 раз дешевле, чем добыча первичных металлов[3]. Компании также могут разработать и поддерживать платформу для реализации вторичных металлов, ненужных побочных продуктов, простаивающего оборудования или активов, которые больше не используются.

Внедрению циркуляционного подхода в металлургии и горнодобывающей промышленности мешает то, что спрос на полезные ископаемые и металлы в ближайшей перспективе продолжит расти. Поэтому совокупный спрос на ресурсы не будет удовлетворен вторичным предложением, так на рынке не окажется достаточного объема лома или использованных материалов. Кроме того, сложные сплавы и металлы для литья и формирования требуют очень высокого качества сырья и отсутствия примесей, а сегодняшние возможности вторичного рынка в этом отношении ограничены.

Чтобы перейти к циркуляционной экономике, необходимо учесть ряд ключевых факторов. Поэтому важно применять технологические инновации для повышения доступности переработанных металлов и чистоты их состава. Кроме того, горнодобывающим компаниям нужно изучать и осваивать новые бизнес-модели и возможности, которые поддерживают циркулярный подход при разведке

и добыче, а также при транспортировке, переработке и реализации, предлагая потребителям современные услуги.

Вначале создание циркулярных продуктов и услуг воспринимается как непосильная задача. Однако этот процесс можно разделить на контролируемые этапы, если сфокусироваться на четырех стадиях жизненного цикла продукта: разработка, использование, продление срока службы и окончание жизненного цикла.

Все четыре стадии тесно взаимосвязаны, поэтому все аспекты жизненного цикла продукта нужно рассматривать вместе. Например, переход на лизинговые или шеринговые бизнес-модели может повлиять на использование продукта, что в свою очередь отразится на дизайне (продукт станет долговечнее, его проще обслуживать и с меньшими трудозатратами ремонтировать). Датчики или другие устройства, помогающие отслеживать использование продукта и его состояние, позволяют проводить предиктивное техническое обслуживание и ремонт. Аналогично, чтобы восстановить или повторно использовать продукты и материалы после окончания их жизненного цикла, компаниям необходимо продумать технологию дизайна таким образом, чтобы их можно было бы легко разобрать на части или на материалы, которые можно эффективно переработать или повторно использовать. Кроме того, более широкой рекуперации можно достичь с помощью бизнес-модели «производство как услуга», влияющей на использование продукции и владение ими.

Комплексный подход, включающий все четыре стадии позволяет компаниям перейти от продукции с циркулярными атрибутами к подлинно циркулярной продукции. Такая трансформация включает либо систему с замкнутым циклом либо с незамкнутым циклом. Кроме того, бизнес-лидерам следует думать и о трех других циркулярных измерениях своей продукции (операционная деятельность, корпоративная культура и организация, экосистема).

Циркулярная трансформация может либо замыкать цикл (отходы одного продукта собираются и перерабатываются в новую продукцию), либо способствовать развитию «открытости» системы (отходы одной отрасли становятся сырьем для другой).

Принято считать, что замкнутые системы эффективнее. В них материалы или компоненты регулярно возвращаются в цепочку создания ценности, это снижает себестоимость продукции, что позволяет сократить или полностью отказаться от невозобновляемых ресурсов, а также обезопасить компанию от возможных перебоев с поставками. С другой стороны, это для компании ограничения в отношении продукции, деталей или материалов, которые можно вернуть в продукцию. Возврат продукции и материалов в производственный цикл требует определенных экономических условий, инфраструктуры сбора и возврата, технических возможностей и стимулирования потребителей.

В свою очередь открытый цикл помогает компаниям найти применение своим отходам, делая их сырьем для другой производственной системы. Проблема заключается в том, что в большинстве случаев незамкнутый цикл предполагает переработку с пониженным качеством. Вот почему компании, которые его выбирают нельзя назвать полностью циркулярными. Однако можно считать, что не замкнутый цикл может быть столь же эффективным, как замкнутый, и потенциально даже более эффективным, но только если вся система замкнута. То есть у поставщиков циркулярных ресурсов, как и потребителей, должны быть циркулярные экосистемы, предназначенные для возврата и повторного использования продукции в соответствии с принципами циркулярности. В этом отношении создание эффективной экосистемы с незамкнутым циклом – процесс значительно сложный, но он может дать больше эффекта за счет влияния на другие компании и отрасли[4].

На старте перехода в циркулярную экономику компании следует выбрать инициативы и сосредоточиться на продукции и ресурсах из своего портфеля, обладающих наибольшим потенциалом для создания ценности на основе циркулярности. При этом учитывать множество факторов, включая рыночные тренды, готовность потребителей и более масштабные стратегические приоритеты.

Другие два важных фактора – это доступные технологии и эффективность инфраструктуры, необходимые для циркулярной трансформации, которые влияют на последовательность краткосрочных инициатив по сравнению с долгосрочными стратегическими проектами. Например, замена перерабатываемого или альтернативного сырья позволяет достаточно легко масштабировать в рамках цепочки создания ценности. Намного сложнее совершить масштабный переход к новым бизнес-моделям и продуктовой портфелю. Это требует значительных инвестиций в технологии и инфраструктуру, но вместе с тем позволяет создать условия для значительного роста в перспективе.

От того как компания внедряет циркулярные инициативы будет зависеть масштаб и размер ее деятельности. Крупные корпорации могут запустить пилотные инициативы в определенном регионе, либо в какой-то продуктовой линейке, либо в рамках бренда, ориентируясь на сегменты, которые максимально восприимчивы к циркулярным моделям.

«Протестировав» свои циркулярные продукты и услуги, компании могут сосредоточиться на повышении эффективности по всей цепочке создания ценности. Это позволит им обеспечить трансформацию всего продуктового портфеля.

При создании портфеля циркулярных продуктов компания проходит несколько этапов развития. Сначала осуществляется оценка текущих продуктов и услуг, затем выявляются новые возможности и запускаются пилотные проекты. Со временем это приводит к полной трансформации бизнеса и всего продуктового портфеля. Такой процесс может

вызвать значительные изменения в деятельности компании. Циркулярная трансформация ассортимента товаров и услуг является ключевым элементом для поддержания конкурентных преимуществ в условиях современного мира, где наблюдается тенденция к осознанному потреблению и ограниченности ресурсов.

Технические инновации – ключевой элемент циркулярной экономики, что находит отражение в появлении новых товаров и сервисов. Инновации важны и для производства: технологии 3D печати позволяют создавать модульные продукты, использовать меньше материалов и производить меньше отходов, а при помощи биотехнологий окрашивать ткани без использования воды.

Интернет вещей, более глубокая аналитика и другие цифровые технологии позволяют компаниям оптимизировать жизненный цикл продукта, уменьшить негативное воздействие на окружающую среду и внедрить новые бизнес-модели для продления сроков службы продукции.

Для максимального использования потенциала продукции, после окончания жизненного цикла компании должны внедрять цифровые, материальные и биологические технологии.

Компании должны ставить реализуемые долгосрочные цели, связанные с портфелями продуктов и услуг и после этого разрабатывать дорожную карту и план для достижения этих целей. Наличие таких целей является индикатором позитивных перемен для работников, поставщиков и в целом для рынка. Целевые показатели для циркулярных продуктов могут быть сформулированы по-разному и иметь разный набор[4].

При этом устанавливая целевые показатели для любой продукции, компании должны учитывать потенциальные барьеры и потребности (наличие инфраструктуры для сбора и возврата отходов или технологий переработки) потенциальные последствия и решения, связанные с конкретными целями.

Чтобы замкнуть производственный цикл, передовые компании либо создают собственную инфраструктуру обратной логистики, либо сотрудничают с партнерами, имеющими такую инфраструктуру.

Сбор продукции по окончании их срока службы это первый этап, который предполагает оптимизацию обратного потока, для чего нужны процессы и системы, отслеживающие и анализирующие объемы возврата, виды продукции, маршрут движения и пропускную способность, потребительский спрос, благодаря которым можно определить подходящие каналы, обеспечить эффективность потоков и получить максимальную прибыль.

Внедрение циркулярных бизнес-моделей при разведке, добыче, транспортировке, переработке и реализации в горнодобывающей промышленности поможет сократить основные пулы отходов и в то же время разблокировать значительную ценность для отрасли. Для широкого внедрения бизнес-моделей нужны поддерживающие нормативные акты и сотрудничество стейкхолдеров. Все это формирует следующие возможности:

- широкое использование возобновляемых ресурсов (энергии солнца и ветра) и достижение нулевого водозабора для операционной деятельности либо применение замкнутых водоборотных циклов;
- применение циркулярного подхода при разведке и добыче: отказ от захоронения отходов, сокращение отходов от операций и побочных продуктов, рекультивация земель, восстановление оборудования, расходных материалов и химических веществ;
- внедрение инновационных бизнес-моделей для продажи ценными отходами.

Реализация перечисленных возможностей предполагает следующие сопутствующие технологии:

- прорывными технологиями возобновляемой энергетики;
- платформы, интернет вещей, блокчейн для отслеживания, углубленная аналитика и алгоритмы прогнозирования, роботизация, машинное обучение и искусственный интеллект;
- передовые технологии производства материалов.

При этом предстоит преодолеть следующие препятствия:

- спрос на первичные ресурсы растёт и вряд ли замедлится в среднесрочной перспективе;
- необходимы новое международное законодательство, по влиянию значительно превосходящее нынешние законодательные нормы в области отходов;
- декарбонизация экономики может привести к внедрению циркулярных бизнес-моделей.

Литература

1. Purple Window, «Asset Management and the Future of the Mining Industry», 2017, <http://purple-window.com/asset-management-future-mining-industry> (дата обращения: 12 июля 2024 года)
2. IEEFA, «Energy-intensive Mining Companies Look to Renewables for Cost Savings», September 11, 2018, <http://ieefa.org/enenergy-intensive-mining-companies-look-to-renewables-for-cost-savings/> (дата обращения: 12 июля 2024 года)
3. Kirstin Linnenkoper, «Forget About Metal Ores, Urban Mining is 13 Times Cheaper» Recycling Inter-

national, 2018, <http://recyclinginternational.com/business/foget-about-metal-ores-urban-mining-is-13timescheaper> (дата обращения: 13 июля 2024)

4. Лейси, Питер Циркулярная экономика. Самое полное руководство по переходу к экономике замкнутого цикла / Питер Лейси, Джессика Лонг, Уэсли Спиндлер; пер. с англ. Е. Кожуховой, П. Миронова. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2024. – 368 с.

CIRCULAR APPROACH IN METALLURGY AND MINING INDUSTRY

Koksharov V.A.

Ural State Transport University

The article analyzes the emerging strategic approach of the circular economy in metallurgy and mining industry. Two objective factors are identified that are the basis for the formation of a circular economy. At the same time, the main aspects that require their solution to form the basis of a circular economy are highlighted. In this regard, it is important to apply technological innovations to increase the availability of recycled metals and the purity of their composition, which in turn requires the development of new business models. At the same time, it is necessary to implement opportunities that support the circular approach in exploration and production, as well as in transportation, processing and sales. Initially, the process should be divided into manageable stages, focusing on the four stages of the product life cycle: development, use, service life extension and end of life. At the start of the transition to a circular economy, a company should select initiatives and focus on products and resources from its portfolio that have the greatest potential for creating value based on circularity. Accessible technologies and infrastructure efficiency are necessary for circular transformation.

Keywords: circular economy, factors, waste, cycle, transformation, efficiency, initiatives, values.

References

1. Purple Window, «Asset Management and the Future of the Mining Industry», 2017, <http://purple-window.com/asset-management-future-mining-industry> (Accessed July 12, 2024)
2. IEEFA, «Energy-intensive Mining Companies Look to Renewables for Cost Savings», September 11, 2018, <http://ieefa.org/enenergy-intensive-mining-companies-look-to-renewables-for-cost-savings/> (accessed 12 July 2024)
3. Kirstin Linnenkoper, «Forget About Metal Ores, Urban Mining is 13 Times Cheaper» Recycling International, 2018, <http://recyclinginternational.com/business/foget-about-metal-ores-urban-mining-is-13timescheaper> (accessed 13 July 2024)
4. Lacey, Peter The Circular Economy. The Complete Guide to the Circular Economy / Peter Lacy, Jessica Long, Wesley Spindler; trans. from English by E. Kozhukhova, P. Mironov. – Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2024. – 368 p.

Сравнительный обзор концепций Banking as a Service и моделей партнерства

Мамлеева Эльмира Рифатовна,
младший партнер, Оливер Вайман
E-mail: Mamleeva@gmail.com

Цель данной статьи – провести сравнительный анализ моделей «банк как услуга» (BaaS) и партнерства в банковском секторе. В исследовании использован систематический обзор текущей отраслевой практики и научной литературы для изучения ключевых характеристик, подходов к реализации и стратегических последствий этих моделей. Анализ показывает, что модели BaaS и партнерства представляют собой взаимодополняющие стратегии для банков в цифровую эпоху, причем BaaS обеспечивает быструю монетизацию банковской инфраструктуры, а партнерские модели позволяют глубже трансформировать бизнес-модель. В исследовании определены критические факторы успеха для каждой модели, включая технологическую совместимость, соответствие нормативным требованиям и культурное соответствие. Полученные результаты свидетельствуют о том, что гибридные подходы, сочетающие элементы BaaS и различных партнерских моделей, становятся оптимальными стратегиями для банков, позволяющими максимально увеличить инновационный потенциал и охват рынка. Данное исследование вносит вклад в понимание эволюции отношений между банками и финтехом и позволяет понять будущую траекторию развития финансовых услуг в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: банкинг как услуга, модели партнерства, финансовые инновации, цифровая трансформация, сотрудничество финтеха, экосистемный банкинг, интеграция API, соблюдение нормативных требований, стратегические альянсы, банковская инфраструктура.

Введение

В условиях высокой насыщенности рынка банковский сектор переживает значительную трансформацию. 2024 год характеризуется интенсификацией борьбы за клиентов в условиях, когда большинство потребителей уже охвачено банковскими услугами. Финансовые институты активно ищут новые способы не только привлечения, но и более глубокого понимания своих клиентов. В этом контексте Banking as a Service (BaaS) стал одним из ключевых трендов, позволяющим банкам расширять свое присутствие и собирать более детальные данные о потребителях. Эта тенденция отражает общее движение сектора к инновационным моделям обслуживания и взаимодействия с клиентами [2, 11].

BaaS представляет собой форму партнерства, при которой банки интегрируют свои финансовые продукты и технологии в платформы небанковских организаций через API. Это позволяет партнерам предлагать банковские услуги без необходимости создания собственной банковской инфраструктуры. Ключевое преимущество BaaS – создание бесшовного пользовательского опыта. Например, клиент электронной коммерции может получить доступ к банковским продуктам, таким как кредиты или платежные решения, непосредственно через интерфейс платформы, на которой он совершает покупки, без перехода на внешние банковские ресурсы. Эта концепция отражает общий тренд на углубление интеграции финансовых услуг в различные сферы повседневной жизни потребителей [7, 11].

Модели партнерства, в свою очередь, охватывают широкий спектр форм сотрудничества между банками и различными игроками рынка – от финтех-стартапов до крупных технологических компаний. Эти модели варьируются от простой интеграции отдельных сервисов до создания полномасштабных стратегических альянсов и экосистем. Развитие партнерских отношений становится критически важным в контексте необходимости «организации вокруг клиентоцентричности» и удовлетворения растущих потребностей нового поколения потребителей, в частности, поколения Z [11].

Цель данного исследования заключается в проведении сравнительного анализа концепций Banking as a Service и моделей партнерства в банковском секторе. Будут рассмотрены ключевые характеристики, преимущества и вызовы каждого подхода, а также их роль в решении актуальных задач, стоящих перед банками в 2024 году и далее. Особое внимание будет уделено тому, как эти концепции способствуют повышению гибкости и адаптив-

ности банков в условиях экономической неопределенности, ускорению цифровой трансформации и улучшению клиентского опыта.

Анализ будет проводиться с учетом таких важных факторов, как продолжающаяся цифровизация платежей, необходимость развития передовых подходов к управлению рисками, и потребность в переосмыслении банковских услуг для малого и среднего бизнеса [4,10]. Кроме того, будет рассмотрено, как BaaS и модели партнерства могут помочь банкам в освоении новых технологий, включая искусственный интеллект и генеративный ИИ, которые становятся неотъемлемой частью банковского бизнеса.

Концепция Banking as a Service: ключевые характеристики и преимущества

Banking as a Service (BaaS) представляет собой инновационную модель предоставления финансовых услуг, которая трансформирует традиционные подходы к банковскому делу [7]. Эта концепция позволяет небанковским организациям интегрировать финансовые продукты в свои предложения, используя лицензированную банковскую инфраструктуру через программные интерфейсы приложений (API).

- Основные компоненты BaaS включают:
- 1. Банковскую лицензию и инфраструктуру
 - 2. API-интерфейсы для интеграции
 - 3. Облачные технологии
 - 4. Системы управления рисками и комплаенс
 - 5. Платформу для разработки и тестирования финансовых продуктов

Технологическая инфраструктура BaaS опирается на взаимосвязь API и облачных решений. API выступают связующим звеном, обеспечивая безопасный обмен данными между банковскими системами и приложениями партнеров. Такие интерфейсы не просто передают информацию, но и стандартизируют процессы взаимодействия, что критически важно в сложной финансовой экосистеме. Они позволяют абстрагировать внутренние банковские процессы, предоставляя партнерам доступ к функционалу без необходимости глубокого понимания банковской архитектуры.

Облачные технологии, в свою очередь, формируют гибкий фундамент для BaaS-решений. Они меняют подход к управлению IT-инфраструктурой, переводя её из категории фиксированных активов в динамический ресурс. Это позволяет банкам оперативно масштабировать свои сервисы в ответ на рыночные изменения, оптимизируя при этом операционные расходы. Облачная инфраструктура также способствует повышению отказоустойчивости систем, что критично для непрерывности банковских операций.

Архитектура BaaS, построенная на этом фундаменте, реализует принцип модульности финансовых продуктов. Модульность позволяет декомпозировать сложные финансовые продукты на отдельные функциональные блоки, которые могут быть гибко скомбинированы под конкретные бизнес-

задачи. Такой подход радикально меняет процесс разработки и внедрения новых финансовых сервисов, сокращая время выхода на рынок и снижая барьеры для инноваций.

Таким образом, архитектурная гибкость открывает новые горизонты для персонализации банковских услуг. Она позволяет создавать финансовые продукты, органично встроенные в контекст повседневной жизни потребителей. Например, интеграция платежных функций в приложения для заказа еды или возможность получения микрокредита непосредственно в момент совершения покупки в e-commerce платформе. Таким образом, BaaS не только технологически трансформирует банковский сектор, но и меняет сам подход к созданию и доставке финансовых услуг конечным потребителям (табл. 1).

Таблица 1. Сравнение традиционного банкинга и BaaS

Аспект	Традиционный банкинг	Banking as a Service
Модель дистрибуции	Прямые продажи через филиалы и онлайн-каналы	Интеграция через API в продукты партнеров
Скорость вывода продуктов на рынок	Медленная из-за регуляторных требований	Быстрая за счет готовой инфраструктуры
Целевая аудитория	Ограничена географией и маркетинговым охватом банка	Расширена за счет клиентской базы партнеров
Инновационный потенциал	Ограничен внутренними ресурсами банка	Усилен за счет экосистемы партнеров
Операционные расходы	Высокие из-за поддержки всей инфраструктуры	Оптимизированы за счет разделения ответственности с партнерами

Применение BaaS предоставляет следующие преимущества для банков:

- 1. Расширение клиентской базы за счет партнерств с небанковскими организациями
- 2. Увеличение доходов от комиссионных за использование банковской инфраструктуры
- 3. Оптимизация операционных расходов путем автоматизации процессов
- 4. Ускорение цифровой трансформации и внедрения инноваций
- 5. Усиление позиций на рынке финансовых технологий
- 6. Получение расширенных данных о поведенческих особенностях клиентов, что позволяет лучше понимать их потребности и предпочтения

Дополнительно предоставляет преимущества для небанковских организаций:

- 1. Возможность предложить финансовые продукты без необходимости получения банковской лицензии
- 2. Сокращение времени и затрат на разработку финансовых решений

3. Улучшение клиентского опыта за счет интеграции финансовых услуг в основной продукт

4. Получение дополнительного дохода за счет комиссий от продажи банковских продуктов своим клиентам

5. Возможность фокусироваться на инновациях и клиентском сервисе, а не на банковской инфраструктуре

Успешная реализации BaaS демонстрируют потенциал этой модели. Примером может служить «Яндекс.Маркет», предлагающий оплату в рассрочку от шести недель до шести месяцев, и «Ozon», снижающий цены при оплате через «Ozon Карту», что может привести к значительной экономии для покупателя. Такие предложения, как скидки и рассрочки, повышают вероятность покупки.

Оба маркетплейса могут предлагать такие акции благодаря владению банками, переименованными в «Яндекс Банк» и «Ozon Банк». Изначально компании проверяли работоспособность модели, используя инфраструктуру партнеров. Лишь убедившись в ее эффективности, они инвестировали в приобретение собственных финансовых институтов.

Дальнейшее развитие BaaS стимулирует появление новых бизнес-моделей на стыке финансов и технологий. Финтех-компании, такие как Revolut и N26, используют BaaS-платформы для быстрого масштабирования и выхода на новые рынки. Крупные технологические корпорации, включая Apple и Google, интегрируют финансовые сервисы в свои экосистемы, усиливая конкуренцию в банковском секторе.

Однако внедрение BaaS сопряжено с определенными вызовами. Банкам необходимо адаптировать свои IT-системы, обеспечить высокий уровень кибербезопасности и соответствие регуляторным требованиям. Кроме того, модель BaaS требует переосмысления стратегии и культуры банка, смещающая фокус с прямого взаимодействия с клиентами на построение эффективных партнерств [6].

В контексте глобальных трендов банковской отрасли, BaaS выступает катализатором изменений, способствуя повышению гибкости банков, ускорению цифровой трансформации и созданию новых источников дохода. Эта модель также отвечает растущему спросу на персонализированные финансовые решения и бесшовную интеграцию банковских услуг в повседневную жизнь потребителей.

Модели партнерства в банковском секторе: типология и особенности

Эволюция банковского сектора привела к формированию комплексных моделей партнерства, выходящих за рамки традиционных форм сотрудничества. Анализ современных тенденций позволяет выделить три основные модели: интеграционные, стратегические и экосистемные партнерства [3]. Каждая из этих моделей отражает различные уровни интеграции и стратегические цели участников.

Интеграционные партнерства, являясь базовой формой сотрудничества, позволяют банкам рас-

ширять свое продуктовое предложение без существенных изменений в операционной модели. В рамках этого подхода банк сохраняет контроль над клиентским интерфейсом и основными бизнес-процессами, интегрируя отдельные продукты или сервисы партнеров. Это позволяет оперативно реагировать на рыночные тренды и удовлетворять новые потребности клиентов, сохраняя при этом свою идентичность и бренд.

Схематически интеграционное партнерство можно представить как линейную структуру (рис. 1), где банк выступает основным интерфейсом для клиента, а продукты партнеров встраиваются в существующую линейку банковских услуг. Этот подход минимизирует риски и операционные изменения для банка, но ограничивает потенциал для радикальных инноваций.

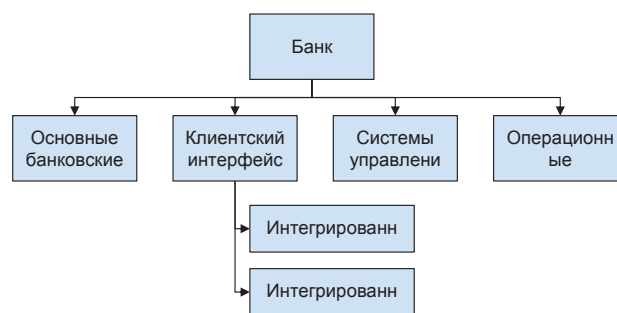


Рис. 1. Интеграционные партнерства

Стратегические альянсы представляют собой следующий уровень интеграции, характеризующийся более глубоким взаимодействием между банками и их партнерами. В рамках этой модели происходит объединение компетенций и ресурсов для создания инновационных продуктов или выхода на новые рынки. Ключевой особенностью стратегических альянсов является совместное создание ценности, что требует более тесной интеграции бизнес-процессов и систем управления рисками.

Схема стратегического альянса представляет собой матричную структуру, где компетенции и ресурсы банка и партнера пересекаются, создавая новые продукты и сервисы. Это приводит к формированию общих бизнес-процессов и более интенсивному обмену данными, что, в свою очередь, стимулирует инновации, но также увеличивает сложность управления и потенциальные риски (рис. 2).

Экосистемные партнерства являются наиболее комплексной формой сотрудничества, размывающей традиционные границы финансового сектора. В этой модели банк выступает либо ядром, либо ключевым участником широкой экосистемы, объединяющей различные сервисы и отрасли. Экосистемный подход требует фундаментального переосмысления роли банка в цепочке создания стоимости и развития новых компетенций в области управления сложными партнерскими сетями.

Схематически экосистемное партнерство можно представить как сетевую структуру с банком в центре или в качестве одного из ключевых узлов. Эта модель характеризуется высокой степенью взаимозависимости участников, интенсивным

обменом данными и формированием единого клиентского опыта across различных сервисов и отраслей (рис. 3).

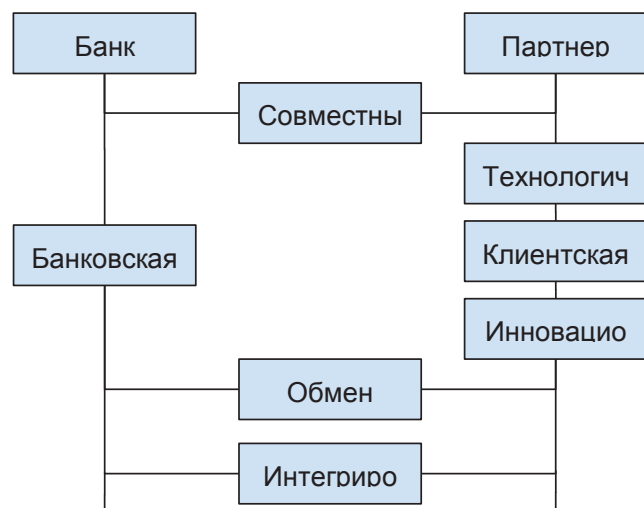


Рис. 2. Стратегические альянсы

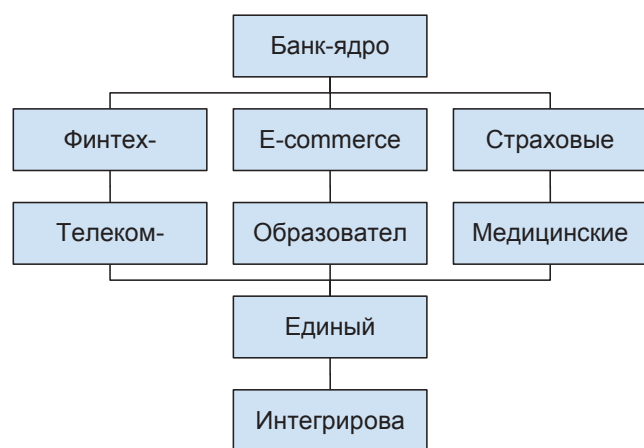


Рис. 3. Экосистемные партнерства

Переход от интеграционных партнерств к экосистемным моделям отражает общую тенденцию к усложнению и углублению форм сотрудничества в финансовом секторе. Этот процесс сопровождается увеличением потенциала для инноваций и создания ценности, но также приводит к росту операционной сложности и регуляторных вызовов.

Анализ ключевых факторов успеха партнерских отношений в банковском секторе выявляет критическую роль стратегического соответствия и технологической совместимости. Стратегическое соответствие подразумевает не только совпадение целей партнеров, но и комплементарность их компетенций и ресурсов. Технологическая совместимость выходит за рамки простой интеграции систем и включает в себя гармонизацию подходов к разработке, тестированию и развертыванию программного обеспечения.

Культурная связь между партнерами играет существенную роль в успехе сотрудничества, особенно в контексте различий между традиционными банковскими структурами и более гибкими финтех-компаниями. Формирование общей культуры инноваций и принятия рисков становится ключевым

фактором успеха, особенно в экосистемных партнерствах.

Реализация партнерских моделей сопряжена с рядом рисков, среди которых особое место занимают регуляторные и операционные риски. Регуляторные риски усложняются по мере углубления партнерских отношений, особенно в экосистемных моделях, где границы ответственности могут быть размыты. Операционные риски, связанные с интеграцией систем и процессов, требуют разработки новых подходов к управлению непрерывностью бизнеса и кибербезопасностью.

Сравнительный анализ BaaS и моделей партнерства

Banking as a Service (BaaS) и модели партнерства, хотя и имеют общие черты, представляют собой различные подходы к трансформации банковского сектора в эпоху цифровизации. Их сравнительный анализ позволяет выявить ключевые различия в стратегических подходах, операционных моделях и потенциале для инноваций [8].

BaaS функционирует как технологическая платформа, позволяющая небанковским организациям интегрировать финансовые услуги в свои продукты. Этот подход фокусируется на предоставлении банковской инфраструктуры через API, что позволяет партнерам создавать собственные финансовые продукты без необходимости получения банковской лицензии.

Модели партнерства, в свою очередь, охватывают более широкий спектр форм сотрудничества – от простой интеграции продуктов до создания комплексных экосистем. Они предполагают более глубокое взаимодействие между участниками, включая совместную разработку продуктов и разделение рисков [5].

Ключевые различия в подходах к реализации BaaS и моделей партнерства проявляются в нескольких аспектах:

1. Степень контроля над клиентским опытом. В BaaS банк выступает в роли поставщика инфраструктуры, тогда как партнер контролирует клиентский интерфейс. В моделях партнерства, особенно в интеграционных и стратегических, банк часто сохраняет значительный контроль над клиентским опытом.

2. Глубина интеграции. BaaS предполагает стандартизированную интеграцию через API, в то время как модели партнерства могут включать более глубокую интеграцию бизнес-процессов и систем.

3. Распределение рисков и ответственности. В BaaS риски и ответственность четко разграничены: банк отвечает за соблюдение регуляторных требований, партнер – за взаимодействие с клиентами. В моделях партнерства распределение рисков может быть более сложным и варьироваться в зависимости от формы сотрудничества.

4. Потенциал для инноваций. BaaS создает платформу для инноваций, позволяя партнерам экспериментировать с финансовыми продуктами. Моде-

ли партнерства, особенно стратегические альянсы и экосистемные партнерства, могут обеспечивать более глубокий уровень инноваций за счет синергии компетенций участников.

Анализ эффективности BaaS и моделей партнерства с точки зрения инноваций и клиентоориентированности выявляет интересные закономерности. BaaS позволяет быстро выводить на рынок инновационные финансовые продукты, особенно в нишевых сегментах. Модели партнерства, в свою очередь, обеспечивают более комплексный подход к инновациям, охватывающий не только продукты, но и бизнес-модели.

С точки зрения клиентоориентированности, BaaS позволяет создавать более контекстуальные финансовые решения, интегрированные в нефинансовые продукты и сервисы. Модели партнерства, особенно экосистемные, предоставляют возможность формировать целостный клиентский опыт, объединяющий различные аспекты жизни потребителя.

Регуляторные аспекты и соответствие требованиям (compliance) представляют собой важную область различий между BaaS и моделями партнерства [1]. В случае BaaS банк несет основную ответственность за соблюдение регуляторных требований, что упрощает процесс для партнеров. В моделях партнерства регуляторные вопросы могут быть более сложными, особенно в экосистемных партнерствах, где границы ответственности менее четкие.

Таблица 2. Сравнение BaaS и моделей партнерства

Аспект	Banking as a Service (BaaS)	Модели партнерства
Основной фокус	Предоставление банковской инфраструктуры	Совместное создание ценности
Контроль над клиентским опытом	У партнера	Разделен между участниками
Глубина интеграции	Стандартизированная через API	Варьируется от низкой до очень высокой
Распределение рисков	Четкое разграничение	Сложное, зависит от модели
Потенциал для инноваций	Высокий в нишевых продуктах	Высокий в комплексных решениях
Регуляторная ответственность	Преимущественно на банке	Разделена между участниками
Влияние на бизнес-модель банка	Умеренное	От низкого до трансформационного
Скорость выхода на рынок	Высокая	Варьируется
Гибкость в создании продуктов	Высокая для партнеров	Зависит от формы партнерства

Влияние на конкурентоспособность и рыночную позицию банков также различается. BaaS позволя-

ет банкам монетизировать свою инфраструктуру и расширять присутствие на рынке через партнеров, не вступая с ними в прямую конкуренцию. Модели партнерства, особенно стратегические альянсы, могут значительно усилить рыночные позиции банка за счет объединения компетенций и ресурсов с партнерами [9].

Для наглядного сравнения BaaS и моделей партнерства предлагается таблица 2.

Заключение

Проведенный анализ концепций Banking as a Service (BaaS) и моделей партнерства в банковском секторе позволяет сделать ряд ключевых выводов о трансформации финансовой индустрии в эпоху цифровизации.

Прежде всего, очевидно, что традиционные границы банковского сектора размываются. BaaS и различные модели партнерства выступают катализаторами этого процесса, способствуя интеграции финансовых услуг в более широкий контекст цифровой экономики. Эта тенденция отражает фундаментальное изменение в понимании роли банков – от изолированных поставщиков финансовых продуктов к интегрированным участникам сложных экосистем услуг.

Сравнительный анализ BaaS и моделей партнерства выявил их комплементарность в стратегическом арсенале современных банков. BaaS предоставляет возможность быстрой монетизации банковской инфраструктуры и расширения присутствия на рынке через технологических партнеров. Модели партнерства, в свою очередь, открывают путь к более глубокой трансформации бизнес-моделей и созданию новых источников ценности через совместные инновации.

Важно отметить, что выбор между BaaS и различными моделями партнерства не является взаимоисключающим. Наиболее прогрессивные финансовые институты успешно комбинируют эти подходы, формируя гибридные стратегии, адаптированные к их уникальным рыночным позициям и технологическим возможностям.

Прогнозируя развитие BaaS и партнерских моделей в контексте глобальных трендов банковского сектора, можно выделить несколько ключевых направлений:

1. Дальнейшая специализация и модуляризация банковских услуг, что позволит создавать более гибкие и персонализированные финансовые продукты.

2. Усиление роли данных и аналитики в формировании партнерских стратегий, с акцентом на создание ценности через синергию информационных активов.

3. Эволюция регуляторных подходов к оценке и управлению рисками в сложных партнерских структурах и экосистемах.

4. Развитие новых компетенций банков в области управления цифровыми платформами и многосторонними партнерствами.

5. Интеграция передовых технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, в архитектуру BaaS и партнерских моделей.

Эти тенденции формируют новый ландшафт финансовой индустрии, где успех банков все больше зависит от их способности эффективно сотрудничать, обмениваться данными и совместно создавать ценность в рамках сложных партнерских сетей.

В заключение стоит подчеркнуть, что трансформация банковского сектора через BaaS и модели партнерства – это не только технологический, но и культурный сдвиг. Он требует от банков переосмысления своей роли в цифровой экономике, развития новых компетенций и формирования культуры открытых инноваций.

Литература

1. Romanova I. et al. The payment services Directive II and competitiveness: The perspective of European fintech companies //European Research Studies. – 2018. – Т. 21. – № . 2. – С. 3–22.
2. Lee I., Shin Y.J. Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges // Business horizons. – 2018. – Т. 61. – № . 1. – С. 35–46.
3. Drasch B. J., Schweizer A., Urbach N. Integrating the ‘Troublemakers’: A taxonomy for cooperation between banks and fintechs //Journal of economics and business. – 2018. – Т. 100. – С. 26–42.
4. Omarini A. E. et al. Banks and FinTechs: How to develop a digital open banking approach for the bank’s future //International Business Research. – 2018. – Т. 11. – № . 9. – С. 23–36.
5. Hornuf L. et al. How do banks interact with fintech startups? //Small Business Economics. – 2021. – Т. 57. – С. 1505–1526.
6. Cortet M., Rijks T., Nijland S. PSD2: The digital transformation accelerator for banks //Journal of Payments Strategy & Systems. – 2016. – Т. 10. – № . 1. – С. 13–27.
7. Zachariadis M., Ozcan P. The API economy and digital transformation in financial services: The case of open banking. – 2017.
8. Gozman D., Liebenau J., Mangan J. The innovation mechanisms of fintech start-ups: insights from SWIFT’s innotribe competition //Journal of Management Information Systems. – 2018. – Т. 35. – № . 1. – С. 145–179.
9. Pousttchi K., Dehnert M. Exploring the digitalization impact on consumer decision-making in retail banking //Electronic Markets. – 2018. – Т. 28. – С. 265–286.
10. Thakor A.V. Fintech and banking: What do we know? //Journal of financial intermediation. – 2020. – Т. 41. – С. 100833.

11. Retail banking trends in asia pacific for 2024. URL: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2024/jan/retail-banking-trends-asia-pacific-2024.html>

COMPARATIVE REVIEW OF BANKING AS A SERVICE CONCEPTS AND PARTNERSHIP MODELS

Mamleeva E.R.
Oliver Wyman

This study aims to provide a comparative analysis of Banking as a Service (BaaS) and partnership models in the banking sector. The research employs a systematic review of current industry practices and academic literature to examine the key characteristics, implementation approaches, and strategic implications of these models. The analysis reveals that BaaS and partnership models represent complementary strategies for banks in the digital era, with BaaS offering rapid monetization of banking infrastructure and partnership models enabling deeper business model transformation. The study identifies critical success factors for each model, including technological compatibility, regulatory compliance, and cultural alignment. The findings suggest that hybrid approaches, combining elements of BaaS and various partnership models, are emerging as optimal strategies for banks to maximize innovation potential and market reach. This research contributes to the understanding of evolving bank-fintech relationships and provides insights into the future trajectory of financial services in the digital economy.

Keywords: banking as a service, partnership models, financial innovation, digital transformation, fintech collaboration, ecosystem banking, api integration, regulatory compliance, strategic alliances, banking infrastructure.

References

1. Romanova I. et al. The payment services Directive II and competitiveness: The perspective of European fintech companies // European Research Studies. – 2018. – Т. 21. – № . 2. – С. 3–22.
2. Lee I., Shin Y.J. Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges //Business horizons. – 2018. – Т. 61. – № . 1. – С. 35–46.
3. Drasch B. J., Schweizer A., Urbach N. Integrating the ‘Troublemakers’: A taxonomy for cooperation between banks and fintechs //Journal of economics and business. – 2018. – Т. 100. – С. 26–42.
4. Omarini A. E. et al. Banks and FinTechs: How to develop a digital open banking approach for the bank’s future //International Business Research. – 2018. – Т. 11. – № . 9. – С. 23–36.
5. Hornuf L. et al. How do banks interact with fintech startups? // Small Business Economics. – 2021. – Т. 57. – С. 1505–1526.
6. Cortet M., Rijks T., Nijland S. PSD2: The digital transformation accelerator for banks //Journal of Payments Strategy & Systems. – 2016. – Т. 10. – № . 1. – С. 13–27.
7. Zachariadis M., Ozcan P. The API economy and digital transformation in financial services: The case of open banking. – 2017.
8. Gozman D., Liebenau J., Mangan J. The innovation mechanisms of fintech start-ups: insights from SWIFT’s innotribe competition //Journal of Management Information Systems. – 2018. – Т. 35. – № . 1. – С. 145–179.
9. Pousttchi K., Dehnert M. Exploring the digitalization impact on consumer decision-making in retail banking //Electronic Markets. – 2018. – Т. 28. – С. 265–286.
10. Thakor A.V. Fintech and banking: What do we know? //Journal of financial intermediation. – 2020. – Т. 41. – С. 100833.
11. Retail banking trends in asia pacific for 2024. URL: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2024/jan/retail-banking-trends-asia-pacific-2024.html>