ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И БАНКИ

№2
2018

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Варламова С.Б.
Денежная реформа 1947 года – первый шаг в противодействии Бреттон-Вудскому закабалению экономики СССР ... **3**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Терновская Е.П., Кумыков А.М.
Основные направления повышения эффективности деятельности системно-значимых российских банков ... **6**

Балабанова Н.А.
Маркетинговая стратегия коммерческого банка: от маркетплейса к экосистеме ... **12**

Зинатова А.А.
Программное обеспечение по информационной безопасности – важный объект интеллектуальной собственности в эпоху цифровых технологий ... **15**

КРЕДИТОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Маркова О.М.
Оценка качества ссудной задолженности розничных заемщиков на основе применения индекса кредитного здоровья ... **19**

Зудина А.В.
Учёт кредитной организацией объектов интеллектуальной собственности заемщиков при кредитовании ... **23**

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Лазарева А.С., Нишатов Н.П.
Биржевой инвестиционный фонд (ETF): эволюция, виды, сравнительный анализ с взаимными фондами ... **28**

Михайлов А.Ю.
Теоретические основы операций Банка России на открытом рынке ... **32**

БАНКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Моисеева Р.Ю.
Развитие банковских технологий с применением дистанционного банковского обслуживания ... **38**

Ефремов П.А., Васильев И.И.
Банковские технологии на современном этапе ... **42**

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО РЫНКА

Апостолов А. Неэффективность политики, проводимой Банком России, или Перспективы применения зарубежного опыта финансового оздоровления кредитных организаций ... **49**

Ахмедеева А.Р., Авис О.У. Состояние рынка микрофинансовых организаций и влияние Банка России на его развитие ... **53**

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ

Коржова Е.А., Соколинская Н.Э. Маркетинг в банковской сфере и его роль в укреплении доверия к банковской системе. ... **58**

Литовченко А.А., Зубкова С.В. Проблемы управления брендом коммерческого банка в условиях цифровизации экономики. ... **65**

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Зыков А.А., Зубкова С.В. Операции коммерческих банков с драгоценными металлами ... **70**

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

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, академик РАН, проф., руководитель Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Вахрушев Дмитрий Станиславович, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Зубкова Светлана Валерьевна, канд. экон. наук, доц. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ильина Лариса Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова (филиал ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»)

Лаврушин Олег Иванович (главный редактор), д-р экон. наук, академик РАН, проф., руководитель Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Миркин Яков Моисеевич, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт мировой экономики и международных отношений РАН

Рубцов Борис Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Соколинская Наталия Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Халилова Миляуша Хамитовна, д-р экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

Ролдугин Валерий Иванович, д-р экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия (Латвия)

Бутиков Игорь Леонидович, директор Центра исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан (Узбекистан)

Издатель: ООО «Издательство «Кнорус»
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Отпечатано в типографии
ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Тираж 300 экз.
Подписано в печать: 08.06.2018
Цена свободная

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

List of References

REGULATION OF CREDIT ORGANIZATIONS
Varlamova S.B.
The monetary reform of 1947 is the first step in countering the Bretton Woods enslavement of the Soviet economy **3**

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF RUSSIAN BANKS
Ternovskaya E.P., Kumykov A.M.
The main directions of improving the efficiency of systemically important Russian banks **6**
Balabanova N.A.
Marketing strategy of a commercial bank: from the marketplace to the ecosystem **12**
Zinatova A.A.
Information security software is an important intellectual property in the digital age **15**

CREDITING AND MANAGING BANK RISKS
Markova O.M.
Assessment of the quality of loan debts of retail borrowers based on the use of the credit health index **19**
Zudina A.V.
Accounting by a credit organization of intellectual property objects of borrowers in lending **23**

FINANCIAL MARKETS
Lazareva A.S., Nishatov N.P.
Exchange Investment Fund (ETF): evolution, species, comparative analysis with mutual funds **28**
Mikhailov A.Yu.
Theoretical bases of operations of the Bank of Russia on the open market **32**

BANKING TECHNOLOGIES
Moiseeva R.Yu.
Development of banking technologies using remote banking services **38**
Efremov P.A., Vasilyev I.I.
Banking technologies at the present stage ... **42**

MACROECONOMIC ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF BANKING MARKET
Apostolov A. Ineffectiveness of the policy pursued by the Bank of Russia, or Prospects for the application of foreign experience in financial recovery of credit institutions **49**
Akhmedeeva A.R., *Avis O.U.* Market condition of microfinance organizations and the influence of the Bank of Russia on its development **53**

BANK MARKETING
Korzhova E.A., Sokolinskaya N.E. Banking marketing and its role in building confidence in the banking system..... **58**
Litovchenko A.A., Zubkova S.V. Problems of brand management of a commercial bank in a digital economy..... **65**

BANK OPERATIONS
Zykov A.A., Zubkova S.V. Operations of commercial banks with precious metals **70**

Денежная реформа 1947 года – первый шаг в противодействии Бреттон-Вудскому закабалению экономики СССР

Варламова Светлана Борисовна
к.э.н., доцент Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве РФ

Решения Бреттон-Вудской конференции 1944 года о реформе международной валютно-денежной реформе, в которой доллар США был признан в качестве международной резервной валюты, ослабленное войной мировое сообщество приняло безоговорочно. Следствием решений Бреттон-Вудской конференции со временем стало подчинение финансово-экономической и политической сфер большинства стран мира диктату американской финансовой элиты, превращение этих стран практически в сателлитов США. СССР не ратифицировал эти решения, чем обеспечил себе свободу от рыночной конъюнктуры и этого диктата. Историческое значение денежной реформы 1947 года состоит в том, что она стала адекватным ответом на послевоенные вызовы, известные как «План Маршалла», и обеспечила ускоренное восстановление разрушенного ВОВ народного хозяйства страны.
Ключевые слова: Бреттон-Вудская конференция, «План Маршалла», денежная масса, денежная реформа, государственный суверенитет.

В июле 1944 года исход Второй мировой войны стал уже практически предрешен. В это время с прицелом на установку направлений послевоенного развития мирового сообщества в США, штат Нью-Хемпшир в местечке Бреттон-Вудс неподалёку от Нью-Йорка была проведена Валютно-финансовая конференция Объединённых Наций (The United Nations Monetary and Financial Conference), решениями которой была создана Бреттон-Вудская валютная система, основанная на фиксированном золотом паритете доллара США ($35 за одну тройскую унцию). Одновременно было предусмотрено создание таких международных институтов как Международный валютный фонд — МВФ и Международный банк реконструкции и развития— МБРР, определены принципы формирования валютных обменных курсов.

Мировое сообщество, существенно ослабленное войной, практически безропотно приняло условия, навязанные ему США решениями Бреттон-Вудской конференции. Определённое сопротивление принятию этих решений оказывал только Советский Союз, однако не смог полностью преодолеть мощного давления Штатов, но и не ратифицировал эти соглашения.[1,68]

Последствиями решений Бреттон-Вудской конференции со временем стало подчинение финансово-экономической и политической сфер большинства европейских и многих стран на других континентах диктату американской финансовой элиты, превращение этих стран практически в сателлитов США, подчиненных политической воле Дядюшки Сэма. Судьбоносным для этих стран стала отмена золотого паритета национальных валют и привязка их к доллару США ($), принятому в качестве мирового резервного актива. Только доллар США, перешедший в категорию «международная резервная валюта», официально сохранил золотое содержание. Ценность же других валют в соответствие с переходом к новой валютной системе стала определяется исключительно на основе их соотношения к доллару, что фактически приравнивало доллар США к реальному монетарному золоту.

Бреттон-Вудская валютная система обрекала экономику стран к ней примкнувших на зависимость эмиссии и других мер регулирования национальной денежно-финансовой сферы от количества долларов, заработанных путём продажи Шта-

там товаров, в т.ч. сырьевых и стратегических, по ценам, приемлемым покупателю. Это привело к установлению в мире порядка возмутительно несправедливого перераспределения материальных благ, созданных интеллектуальным и физическим трудом этих стран с использованием национальных ресурсов в пользу США, затраты труда которых ограничивались печатанием «зеленых бумажек», то есть практически к потере финансового и даже государственного суверенитета многих стран мира. Подобная судьба была уготована и СССР, особенно тяжело пострадавшему в ходе ВОВ.

Объективно сценарий лишения СССР государственного суверенитета и овладение его огромным и природными ресурсами, несмотря на победу во Второй мировой войне, совокупностью методов финансово-экономического давления, известных как «план Маршалла», был вполне реален. Экономика Советского Союза, в первую очередь её денежно-финансовая сфера, была крайне ослаблена ещё в довоенное время затратами на ускорение темпов индустриализации, перевооружение и содержание армии, а также значительными разрушениями в промышленности и сельском хозяйстве и др., что привело к отказу Правительства СССР ещё в 1928 году от поддержки паритета червонца, возникшего в результате денежной реформы 1922-1924 годов, по отношению к золоту и иностранным инвалютам. Проведение кредитной реформы в первой половине 30-х годов усугубило ситуацию и привело к полному отрыву денежной систему страны от мирового рынка. Оплата монетарным золотом в физической форме за предоставление США в период войны так называемой «американской помощи» (знаменитые «Северные конвои», перевозившие в Штаты золотые слитки в обмен на тушёнку и некоторые товары военного назначения) окончательно подорвали «золотой запас Советов».

В результате разрушительных военных действий и оккупации наиболее промышленно развитых регионов СССР страна потеряла примерно треть своего национального богатства. Вынужденная эмиссия денег для покрытия дефицита бюджета в период военных действий, проведенная несколькими траншами, а также финансовые диверсии противника, наводнившие отечественный рынок фальшивыми купюрами высокого качества изготовления увеличили за время войны объём в обращении денежной массы в 3,8 раза (с 19,4 до 73млрд.руб.).[2,82.] Рост денежной массы на фоне резко возросшего дефицита продовольственных товаров и товаров широкого потребления привели к значительной инфляции, носившей скрытый характер, к расцвету спекуляции на потребительском рынке, который не могла сдерживать даже жесткая карточная система распределения. Поэтому первоочередной задачей восстановления народного хозяйства стало приведение в порядок национальной денежно-финансовой системы Советского Союза.

Историческое значение денежной реформы 1947 года состоит не только в создании условий для восстановления народного хозяйства СССР в исторически кратчайший срок, ставшим первым шагом в обеспечении финансовой безопасности и государственного суверенитета СССР, но и в том, что она стала адекватным ответом на послевоенные вызовы, озвученные в речи нового президента США Гарри Трумена в американском конгрессе 12 марта 1947 года, известные в истории как «Доктрина Трумена».

Детализированный перечень мер «борьбы с коммунизмом», как основной идеи «Доктрины Трумена», был представлен в докладе государственного секретаря США Дж. Маршалла 5 июля 1947 года. Доклад вошёл в историю как «План Маршалла» и нёс в себе прямую угрозу послевоенному существованию СССР как самостоятельного государства. В ответ на этот демарш в СССР было приняло решение о проведении денежной реформы, условия которой были опубликованы в Постановлении Совмина СССР и ЦК ВКП(б) от 14 декабря 1947 года. Главной задачей реформы было изъятие в кратчайшие сроки из оборота денежных купюр старого образца, излишне выпущенных и вброшенных из вне во время войны, и обменять их на новые, не привязанные к доллару США, как того требовала Бреттон-Вудская валютная система.

Особенностью денежной реформы 1947 года стала отмена карточной системы одновременно с изъятием из оборота «старых» денег (образца 1939 года) и установка единых фиксированных цен на основные группы товаров. Снижение денежной массы до оптимальных к товарной массе размеров способствовало снижению инфляции и прекращению «разгула» спекуляции на потребительском рынке. Отмена продуктовых карточек и талонов на промтовары ставила потребление в зависимость от результатов труда, что способствовало росту производительности труда и установлению социально более справедливого распределения и потребления материальных благ. Реформа подготовила условия для систематического и планомерного снижения цен на основные товары и продукты в последующие годы путём урегулирования ценовой политики в области розничного ценообразования, что способствовало снижению социальной напряжённости в советском обществе.

Принципиально реформа носила конфискационный характер, но основная масса «пострадавших» – спекулянты и войсковые интенданты, «вернувшиеся с полей сражения» с награбленным в Европе добром. Среди лиц, потерявших часть, иногда значительную, своих сбережений были и честно их заработавшие (лауреаты, стахановцы и т.п.), но их прослойка была исчезающе мала, кроме того, нанесённый реформой «ущерб» этой категории лиц был позднее в значительной мере скомпенсирован властями. Трудящиеся же, не имевшие в основной своей массе сбережений, или имевшие весьма скромные сбережения не пострадали, так как эти средства были обменены из расчёта «один к одному». Благоприятно был воспринят народом и повсеместно введенный с декабря 1947 года порядок выплаты заработной планы дважды в месяц, вместо одного раза.[3] От народа потребовалась, по слова И.В. Сталина, последняя жертва – самоотверженный труд по восстановлению страны.

Важнейшим результатом денежной реформы 1947 года в денежно-финансовой сфере стал факт того, что Советскому Союзу удалось избежать обесценивания рубля. Восстановление народного хозяйства, поддержанное денежной реформой 1947 года, наполнение золотого запаса страны за счёт разработки и освоения собственных природных месторождений золота и развития цветной металлургии позволили перейти к следующему шагу укрепления экономической безопасности и государственного суверенитета Советского Союза. Этим шагом уже в марте 1950 года стал отказ от определения курса рубля по отношению к иностранным валютам на базе доллара и перевод его на более устойчивую золотую основу, в соответствии с золотым содержанием рубля (0,222168 грамма чистого золота), определение курса рубля исходя из его золотого содержания по отношению к доллару США и фунту стерлингов. [4]

Таким образом, валютно-финансовая независимость Советского Союза, позволявшая ему десятилетия вплоть до конца прошлого века оставаться в статусе Великой державы, была заложена исторически оправданной политикой сохранения независимости национальной валютно-денежной системы и успешно проведенной денежной реформой 1947 года.

Прошедшие после реформы 1947 года десятилетия и горький опыт реформ в России начала нового века позволяет объективно оценить как необходимость и правомерность, так и принудительный и жесткий характер сталинских нововведений, признать их вынужденными и оправданными блестящими результатами послевоенного возрождения страны и её экономики.

К сожалению, реформы конца 80–х и начала 90-х годов во времена Горбачева и Ельцина свели на нет наработки советского периода в области сохранения независимости национальной денежно-финансовой сферы от диктата финансовой элиты США, к потере экономической и этнокультурной самостоятельности.

По признанию зарубежных аналитиков основной причиной развития «холодной войны» послужил именно отказ СССР ратифицировать Бреттон-Вудские соглашения: «Борьба завязалась потому, что Сталин отказался сдать государственный суверенитет России». Но его начал разрушать ещё Хрущёв, распродав в начале 60-х годов за доллары более половины (около1500 тонн) «золота Сталина» [5], когда «наподписывал фьючесов» на поставку зерна за рубеж с полей Целины, не подготовив условий для сбора урожая, его транспортировки и хранения.

Окончательно сдали финансовый суверенитет страны Горбачёв и Ельцин, развалившие СССР на отдельные государства, добровольно разоружившие страну и «раздавшие в отдельные руки» (часто в руки иностранных лиц, фирм и компаний), принадлежащее всему народу государственное имущество. [1, 62]

Перед политическими и монетарными властями современной России стоит задача: окончательно вернуть России статус Великой державы, обеспечить стабильность собственной, ни от кого не зависящей денежно-финансовой системы и сохранить государственный суверенитет страны от различных посягательств, включая военные. Для этого у России есть все: значительные природные ресурсы (золото, углеводороды, пресная вода и др.), народная приверженность к единению, политическая воля и усилия руководства страной. Уже сейчас отчётливо видны положительные результаты этих усилий, доказательством которых служит растущий в мире авторитет России и её Президента.

Литература

1. Стариков Н.В. Национализация рубля — путь к свободе России. С-Пб.: Питер.2011
2. Денежное обращение в СССР периода Великой Отечественной Войны в документах (1941–1945 годы)./ По страницам архивных фондов Центрального Банка Российской Федерации. Выпуск 5. М.: Центральный Банк Российской Федерации. 2008
3. Шиленкова К. Денежная реформа 1947 года в СССР. Доступ: http://fb.ru/article/324765/denejnaya-reforma-goda-v-sssr
4. Постановление Совмина СССР от 1 марта 1950 года «О переводе курса рубля на золотую базу и повышении курса рубля в отношении иностранных валют».
5. Преступления Хрущева против России, о которых мы не знаем.

Доступ: http://barmani.ru/post362838204/

THE MONETARY REFORM OF 1947 IS THE FIRST STEP IN COUNTERING THE BRETTON WOODS ENSLAVEMENT OF THE USSR ECONOMY

Varlamova S.B.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The decisions of the Bretton Woods Conference in 1944 on the reform of international monetary reform, in which the US dollar was recognized as an international reserve currency, weakened by the war, the world community accepted without reservation. Over time, the decisions of the Bretton Woods Conference resulted in the subordination of the financial, economic, and political spheres of most countries to the dictates of the American financial elite, the transformation of these countries into practically US satellites. The USSR did not ratify these decisions, thus securing its freedom from market conditions and this dictate. The historical significance of the monetary reform of 1947 lies in the fact that it became an adequate response to the post-war challenges, known as the “Marshall Plan”, and ensured the accelerated recovery of the destroyed of war national economy.

Key words: Wretton Woods Conference, “Marshall Plan”, money supply, monetary reform, state sovereignty.

References

1. Starikov N.V. The nationalization of the ruble is the path to the freedom of Russia. S-Pb .: Peter 2011
2. Money circulation in the USSR of the period of the Great Patriotic War in documents (1941–1945) ./ Through the pages of archival funds of the Central Bank of the Russian Federation. Issue 5. M .: Central Bank of the Russian Federation. 2008
3. Shilenkova K. Monetary reform of 1947 in the USSR.

Access: http://fb.ru/article/324765/denejnaya-reforma-goda-v-sssr
4. Resolution of the Council of Ministers of the USSR dated March 1, 1950 “On transferring the ruble exchange rate to the gold base and raising the exchange rate of the ruble in relation to foreign currencies”.
5. The crimes of Khrushchev against Russia, of which we do not know.

Access: http://barmani.ru/post362838204/

Основные направления повышения эффективности деятельности системно-значимых российских банков

Терновская Елена Петровна,
профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве РФ

Кумыков Альберт Мартинович
студент, Финансовый университет при Правительстве РФ

На функционирование банковской системы существенное влияние оказывает деятельность системно-значимых банков, которым отводится ведущая роль в поддержании устойчивости банковской системы, с одной стороны, и финансовом обеспечении экономического роста в стране, с другой. При этом негативные тенденции в их деятельности способны привести к системному кризису на банковском рынке. Данные обстоятельства требуют как своевременной корректировки стратегии и тактики их деятельности, так и развития и совершенствования особого механизма надзора за ними с усилением акцента на управление рисками.
Ключевые слова: системно-значимые банки, устойчивость банковской системы, количественные и качественный анализ, раннее выявление угроз

В результате развития и совершенствования банковской системы в ее составе выделились банки, деятельность которых существенным образом влияет как на функционирование банковского сектора, так и на выполнение ими функций основного финансового посредника в экономике. Именно на такие банки возлагается ответственность за содействие в обеспечении экономического роста в стране, что обусловливает необходимость своевременной корректировки стратегии и тактики их деятельности на банковском рынке. Вместе с тем, возможные проблемы в деятельности таких банков способны дестабилизировать экономическую ситуацию и усилить системные риски, что требует разработки особого механизма надзора за ними при усилении акцента на управление рисками.

Разработку мер по регулированию их деятельности усложняет тот факт, что проблема морального риска применительно к системообразующим банкам отличается от классических вариантов морального риска. Так, в случае с такими банками невозможна ликвидация их активов, поскольку это может привести к серьезному финансовому кризису. Например, активы двух швейцарских банков - UBS и Credit Swiss – во много раз превышают ВВП Швейцарии, а финансовые проблемы хотя бы в одном из них могут серьезно ухудшить ситуацию в экономике. Подтверждением этому служат и последние решения Банка России по санации банка «Открытие» для предотвращения масштабных потерь в российской экономике.

Кроме того, системные банки являются крупными и сложными организациями, что усиливает проблему асимметрии информации и в результате может привести к конфликту интересов между акционерами и менеджерами.

Существует множество различных подходов к определению системно значимых экономических институтов. С одной стороны, есть мнение, что финансовые компании могут быть системно значимыми, если их несостоятельность или резкое нарушение в их деятельности может иметь множество значительных отрицательных последствий

для финансовых систем. Например, как отмечалось еще в 2006 году в Отчете о финансовой стабильности Центрального Европейского банка, важнее всего осуществлять надзор и контроль в области банковских групп, размеры и характер деятельности которых, в случае банкротства или же невозможности продолжения банковской деятельности, вероятнее всего приведут к нежелательным последствиям для функционирования финансовой и кредитной систем, а также их элементов[1].

Некоторые ученые выделяют в качестве признака системной значимости кредитной организации ее тесную взаимосвязь с другими организациями, при наличии которой «уход с рынка первых может нанести значительный урон экономике в целом»[2].

При определении системной значимости банков могут быть использованы как качественные, так и количественные методы.

При качественном анализе во внимание принимаются такие показатели, как величина и уровень заменяемости, взаимосвязанность, структура организации, размер и доля заемных средств, величина и структура активов и пассивов по срокам и другие. Однако такой метод не позволяет ранжировать банки по важности.

При количественном анализе используются методики на основе индикаторного подхода, сетевого анализа и оценки вклада организации в системные риски. При индикаторном подходе основным является использование таких показателей, как величина и уровень взаимосвязанности, заменимость и др. Анализ по банковским сетям в связи с недостатком необходимой информации при изучении сетей почти не проводится.

Для лучшей идентификации системной значимости кредитной организации Европейской службой банковского надзора рекомендуется использовать ряд дополнительных показателей, конкретизирующих основные из них. Так, например, ***взаимозаменяемость*** для банковской системы предлагается определять на основе таких показателей, как количество используемых платежных систем, объем и количество платежных операций, доля в операциях клиринга и/или в платежных системах, количество розничных клиентов, доля непроцентных доходов в общем доходе. А ***важность банка для экономики*** может быть оценена по доле депозитов, на которые распространяется действие системы страхования вкладов, видам предоставляемых платежных услуг, количеству счетов клиентов, географической локации бизнеса, размеру кредитов, показателям долговых и фондовых рынков[3].

Существует также мнение, что системно значимые кредитные организации можно разделить на разные уровни значимости, определяемые разными уровнями системных рисков. Например, если большая часть малых банков имеют схожие бизнес-модели в рамках экономики страны, то такая система в значительной степени подвержена рискам. То есть подобные «банковские объединения» будут системно значимыми.

Одновременно статус системно значимой кредитной организации несет в себе повышенную ответственность в выполнении обязательств, направленных на решение экономических задач на государственном уровне, а также на участие в международном сотрудничестве.

В России системно-значимые банки выделены на основе ряда таких показателей, как капитализация банка, присутствие по регионам, ряд финансовых показателей, отражающих их место в банковской системе[4].

Для наиболее эффективного функционирования экономики необходимо не только правильно выявить системно-значимые финансово-кредитные институты и организации, но и соответствующим образом организовать систему их надзора и регулирования. Рассматриваемая проблема является достаточно широкой, поэтому решения должны быть комплексными. Они могут быть представлены как в виде планов развития банковской системы РФ, планов функционирования особо крупных финансово-кредитных институтов и т.д. Системно-значимые институты должны держать большие резервы и предоставлять описание своих активов и взаимосвязей с целью быстрого и безболезненного банкротства.

В 2012 г. Базельский комитет подготовил ряд документов, в которых отметил следующее:

- национальным регуляторам необходимо разработать методологию отбора системно значимых финансовых институтов с учетом особенностей национальной экономики;
- такая методология должна адекватно отражать масштабы потенциальных последствий в случае их возможных банкротств;
- влияние банкротств системно значимых финансовых институтов необходимо оценивать с учетом размера, взаимосвязанности с другими банками, взаимозаменяемости, сложности и диверсифицированности деятельности.

Задачи по регулированию риска системно-значимых кредитных организаций (СЗКО) могут быть сведены:

- к раннему выявлению и предупреждению угроз со стороны системно значимых кредитных организаций при помощи постоянных контрольных действий;
- обеспечению защиты потребителей финансовых услуг системно значимых финансовых институтов;
- проведению реструктуризации и, при необходимости, банкротства системно значимых финансовых институтов;

[1] Евлахова, Ю.С. Тенденции регулирования глобальных системно значимых финансовых институтов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. - №35(269). – С. 16.

[2] Тетерятников, К. Системно значимые банки в России и за рубежом // Финансовая жизнь. - 2013. - № 4. - С. 47.

[3] Сучкова Е.О. Об идентификации системно-значимых банков на национальном уровне // Деньги и кредит, 2017, № 4, с.56.

[4] Новые модели банковской деятельности в современной экономике // под ред. О.И.Лаврушина. – М.: Кнорус, 2015. - С. 61.

- обеспечению выполнения системно значимыми финансовыми институтами обязательств, которые они на себя взяли;

- установлению специального, более жесткого перечня норм по регулированию и надзору;

- разработке и утверждению процедур по банкротству, реструктуризации, финансовому оздоровлению системно значимых финансовых институтов при наличии соответствующего государственного органа.

Основные проблемы при анализе финансовой устойчивости таких институтов состоят в том, что глобальным банкам приходится действовать на многих сегментах рынка, взаимодействовать с различными видами субъектов на финансовом рынке, иметь разветвленные собственные структуры, различные виды финансовых обязательств перед вкладчиками, акционерами.

Оценка роли российских системно-значимых банков в экономике может быть дана на основе ряда показателей. Так, обычно крупнейшие из них имеют высокие кредитные рейтинги (табл. 1), характеризуются высокой долей их присутствия на различных сегментах банковского рынка (табл. 2).

Таблица 1
Кредитные рейтинги основных системных банков России на основе данных Moody's и Fitch

Банк	Рейтинг, 2016 г.		Активы, млн. долл.	Прирост активов, %			
	Moody's	Fitch		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Сбербанк России	Ba1 (St)	BBB- (Neg)	417,08	28,2	19,0	33,2	6,8
ВТБ	Ba1 (St)	BB (Neg)	166,40	3,5	22,4	56,0	13,0
Газпромбанк	Ba2 (St)	BB (Neg)	90,76	14,5	28,7	30,0	10,2
ВТБ 24	Ba1 (St)	B (St)	52,21	24,9	38,5	36,5	3,7
Россельхозбанк	Ba2 (St)	BB (Neg)	47,00	14,5	15,4	13,1	22,3

Источник: составлено авторами по данным Moody's и Fitch

Таблица 2
*Место системно-значимых банков на российском банковском рынке (в % в общей сумме показателей) **

Банк	Доля в активах банковского сектора**	Доля в общей сумме выданных кредитов***		
		Всего	физлицам	юрлицам
Сбербанк	30,16	34,11	40,33	32,03
Банк ВТБ	16,16	4,31	14,86	0,79
Газпромбанк	7,03	8,17	2,84	9,95
Россельхозбанк	3,67	4,03	2,97	4,38
Альфа-Банк	3,42	3,15	2,15	3,49
Московский кредитный банк»	2,22	1,9	0,8	2,3
ЮниКредит Банк	1,52	8,17	1,11	5,16
Росбанк	1,1	0,89	1,29	0,76
Райффайзенбанк	1.8	1,23	1,72	1,06

**Кроме санируемых банков*
***По состоянию на сентябрь 2017 г.*
**** По состоянию на начало 2017 г.*

Источник: По данным Банка России; Лебединская, О.Г. Системно-значимые банки: динамика развития в постсанкционный период // Вестник кафедры статистики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2017.

Так, по состоянию на середину сентября 2017 года на долю каждого системно значимого банка приходилось не менее 1% активов банковского сектора, а общая доля «системно значимого» сегмента составляла более 70%. Существенна доля таких банков и на рынке кредитования.

При этом Сбербанку России принадлежит почти половина рынка вкладов в России (45%), и растет его доля на рынке услуг для малого и среднего бизнеса.

С другой стороны, проблемы развития российского банковского сектора в последние годы во многом обусловлены деятельностью СЗКО. Ярким примером служит ситуация с банком «Открытие». Кроме того, финансовые сложности меньшего масштаба в последние годы затрагивали и другие финансово-кредитные учреждения из списка системно-значимых. Например, определенные проблемы возникали у Россельхозбанка, МКБ и Промсвязьбанка. Однако речь шла о локальных кризисах, которые преодолевались в сжатые сроки. В случае же с угрозой прекращения деятельности такого крупного банка, как «Открытие», Банк России был вынужден учитывать возможные негативные последствия отзыва у него лицензии и начать процедуру его санации вновь созданным для этих целей Фондом консолидации банковского сектора.

Так, в обзоре ЦБ «Системные риски финансового сектора за II–III квартал» был определен размер возможного влияния на финансовую систему в случае отзыва лицензии или введения моратория на удовлетворение требований кредиторов санируемых по новой схеме банков «ФК Открытие» и Бинбанка. Было отмечено, что по состоянию на 1 июля 2017 года 39 крупнейших банковских/финансовых групп (с активами свыше 200 млрд руб. каждая) имели вложения в обязательства санируемых организаций на сумму свыше 1 трлн руб. Из них порядка 50% приходилось на необеспеченные операции (МБК, депозиты и т.д.).

Наибольшую угрозу эксперты увидели для банков в значительном объеме необеспеченных обязательств санируемых банков. По данным на 1 июля 2017 года, задолженность банка «ФК Открытие» на рынке межбанковского кредитования перед резидентами составляла 570 млрд руб., из которых 500 млрд руб. было привлечено под обеспечение (РЕПО). Дефолт по необеспеченным обязательствам на такую сумму привел бы к системному кризису доверия в банковской системе. Подобный сценарий отчасти реализовался в июле, когда ряд банков, в том числе «ФК Открытие», испытывал дефицит ликвидности, указывало в отчете о ситуации с ликвидностью банковского сектора рейтинговое агентство Fitch Ratings. Ситуацию, когда банки готовы были кредитовать только высоконадежных финансовых игроков, а граждане переводили к ним свои депозиты, агентство назвало «бегством к качеству».

У банка «ФК Открытие» на 1 июля только на депозитах было 140 млрд руб. средств пенсионных накоплений, а по данным ЦБ несколько крупных НПФ в результате санации обоих банков понесли потери, связанные с переоценкой ценных бумаг, в общем объеме 24 млрд руб.

Прямые потери от вложений в долговые бумаги санированных банков понесли держатели субординированных обязательств и пакетов акций, хотя их объем был незначительным в активах инвесторов. В то же время ЦБ признал, что доходность облигаций других банков в сентябре показала довольно значимый рост — на 100–150 б.п.

Основные риски распространения проблем банка «ФК Открытие» несли его розничные вкладчики и корпоративные клиенты, так как на конец июня 2017 года у банка оставался значительный объем депозитов крупных промышленных компаний, а также вкладов физлиц.

В то же время в последнем «Обзоре финансовой стабильности» Банка России отмечается, что общее небольшое ухудшение качества кредитных портфелей банков в период с 1 октября 2017 года по 1 апреля 2018 года полностью относится к санируемым банкам и концентрируется в основном в сфере строительства и недвижимости.

Повышение роли системно значимых институтов определяется, прежде всего, **эффективностью и стратегической направленностью** их деятельности. Представляется, что именно крупные системно-значимые банки должны брать на себя задачи по участию в реализации важнейших социально-экономических проектов в российской экономике. В частности, к таким перспективным направлениям, на наш взгляд, можно отнести:

- *внедрение инфраструктурной ипотеки;*
- *поддержку малого предпринимательства.*

После замораживания финансирования новых инфраструктурных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ), слабой реализации программы проектного финансирования ЦБ и прекращения финансирования проектов в России за счет средств Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) правительство начало поиск новых способов реализации инфраструктурных проектов. Как показывает опыт других стран, грамотное структурирование проектов в условиях бюджетного дефицита по схеме инфраструктурной ипотеки позволит существенно увеличить инвестиции в транспорт, энергетику и социальную инфраструктуру.

Председателем Правительства РФ Дмитрием Медведевым 19 марта 2018 года был утвержден план мероприятий по развитию инструментария государственно-частного партнерства на основе инфраструктурной ипотеки[1].

Планируется, что в законодательство о ГЧП будут внесены изменения, предусматривающие использование механизма софинансирования ГЧП-проектов выгодоприобретателями (пользователями) инфраструктурного объекта - пользователи инфраструктуры будут погашать кредит, предоставленный частным инвестором бюджету в рамках создания инфраструктуры.

Предусматривается также устранение препятствий для гибкого структурирования залога прав по облигациям при финансировании ГЧП-проектов, что даст возможность активнее привлекать внешнее финансирование через облигационные займы. Например, законопроект предусматривает возможность выпуска частной стороной облигаций под залог ее прав без заключения прямого соглашения, что повышает гарантии возвратности инвестиций и упрощает порядок запуска ГЧП-проектов.

Участие крупнейших системно-значимых банков в подобных проектах будет способствовать повышению доверия частных инвесторов[2], позволит оказать поддержку проектам с наибольшим социально-экономическим эффектом и повысить доступность развития инфраструктуры в регионах с низкой бюджетной обеспеченностью, в то же время обеспечив самим банкам долгосрочный стабильный источник доходов.

Другое возможное стратегическое направление кредитной деятельности СЗКО – активизация их участия в программах поддержки среднего и малого предпринимательства.

По информации рейтингового агентства «Эксперт РА» российские банки выдали в 2017 году малым и средним предприятиям 6,1 трлн руб. кредитов — это на 15% больше, чем в 2016 году, но ниже чем докризисные значения: по итогам 2013 года МСБ было выдано 8,1 трлн руб. кредитов.

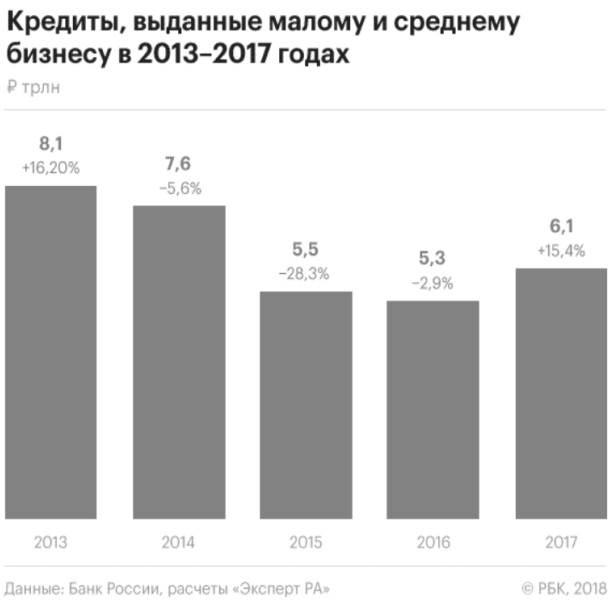

Рисунок 1. Динамика кредитования малого и среднего бизнеса, 2013-2017 гг.

[1] Об утверждении плана мероприятий по развитию инструментария государственно-частного партнёрства («инфраструктурная ипотека»), 12 марта 2018 // http://government.ru/news/31625/

[2] Актуальность повышения доверия в экономике была неоднократно отмечена в ходе Петербургского экономического форума 2018 года, девизом которого стал призыв к построению "Экономики доверия" // ПМЭФ 2018. Прорыв и доверие. Итоги. Специальный выпуск газеты «Известия», 15 мая 2018 г.

Источник: Георгий Перемитин, Елена Пашутинская, Екатерина Литова. Кредитование малого и среднего бизнеса выросло впервые с 2013 года // РБК: 4 апреля 2018 г.

Во многом этому способствовало снижение процентных ставок по кредитам для этой категории предприятий, обеспечение в 2017 году доступа индивидуальных предпринимателей к уже действующей госпрограмме по кредитованию МСБ (под 6,5% годовых), утверждение новой программы, по которой кредиты предприятиям МСБ, работающим в приоритетных отраслях, будут субсидировать из федерального бюджета под 6,5% годовых (сейчас реальные ставки льготных кредитов составляют 9,6–10,6%).

Лидером по кредитованию МСБ в 2017 году стал Сбербанк, который и обеспечил в этот период рост сектора (без учета показателей Сбербанка совокупный портфель кредитов МСБ снизился бы на 14%).

В то же время предприятия из сферы МСБ попрежнему остаются самыми ненадежными заемщиками. Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ — 14,9%, что гораздо выше, чем у розничных кредитов (7%) и займов крупному бизнесу (5%)[1]. Поэтому кредитование МСП все еще остается недостаточно привлекательным для коммерческих банков, что приводит к тому, что кредиты предприятиям малого предпринимательства начинают активно выдавать микрофинансовые организации.

Вместе с тем, малое и среднее предпринимательство является одним из факторов обеспечения занятости и повышения уровня жизни населения, способствует диверсификации экономики и удовлетворению спроса населения на товары и услуги. Поэтому кредитование этого сектора является перспективным направлением банковской деятельности. Для системно-значимых банков целесообразным может стать активное участие в программе государственной поддержки кредитования МСП при кооперации с микрофинансовыми организациями. Так, в 2017 г. ряд микрофинансовых организаций начали осуществлять выдачу кредитов представителям малого бизнеса в рамках пилотного проекта МСП банка под гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». МФО получают кредитные средства банка при условии оформления поручительства Корпорации МСП на 50% от общей суммы кредита. Предоставленные средства могут направляться предприятиям малого и среднего бизнеса по ставкам от 20,75 до 22,25% годовых, что ниже используемых при выдаче микрозаймов, а риски банка снижаются за счет гарантий Корпорации.

Другое направление повышения эффективности системно-значимых банков - **развитие эффективных методов их регулирования.**

Для повышения эффективности регулирования системно-значимых кредитных организаций целесообразно учитывать:

- требования нового международного стандарта по эффективным режимам оздоровления и санации финансовых институтов для реформирования национальных режимов финансового оздоровления на основе усиления полномочий регулирующих органов без возмещения убытков за счет государственного бюджета («Ключевые атрибуты эффективных режимов оздоровления и санации финансовых институтов»);
- требования к оценке со стороны регулирующих органов способности системно значимых финансовых институтов к восстановлению своей деятельности в случае возникновения каких-либо проблем с учетом анализа эффективности и качества планов системно значимых финансовых институтов по финансовому оздоровлению и санации;
- требования по формированию системно значимыми финансовыми институтами большего объема собственных средств (капитала) для обеспечения возможности покрыть больший (по сравнению с обычными банками в рамках Базеля III) объем убытков;
- расширение надзорных полномочий и регулятивных требований к организации внутренних систем риск-менеджмента системно значимых финансовых институтов.

В целях контроля системообразующих банков особое внимание должно быть уделено таким показателям качества активов и рыночных рисков, как:

- доля неработающих ссуд в общем объеме ссудной задолженности;
- доля неработающих ссуд (за вычетом резервов на возможные потери) в объеме собственного капитала;
- доля кредитов различным секторам и отраслям;
- отношение чистой открытой валютной позиции к собственному капиталу;
- удельный вес дохода от торговых операций в совокупном доходе банка.

Кроме того, как показывает зарубежный опыт, следует усилить внимание к защите прав потребителей финансовых услуг системно-значимых кредитных организаций. Этой цели служат, например, создание Фонда упорядоченной ликвидации банков в США, расширение состава объектов страхования в случае банкротства банка в Сингапуре, Программа компенсаций по финансовым услугам в Великобритании и т.п.

Наконец, для успешного решения проблемы системного риска необходимы меры, направленные на снижение асимметрии информации между регулирующим органом и системным банком, например, расширенные отчеты о принимаемых рисках и большее внимание риск-аналитиков к таким банкам.

Этой цели может способствовать также публичное обращение акций системообразующих

[1] Георгий Перемитин, Елена Пашутинская, Екатерина Литова. Кредитование малого и среднего бизнеса выросло впервые с 2013 года // РБК: 4 апреля 2018 г. // https://www.rbc.ru/finances/04/04/2018/5ac365be9a794702896c9f29

банков, которые могут быть в целях надзора выделены в особый класс банков для выявления и анализа взаимных связей крупнейших банков, а также оценки потенциала распространения кризисных явлений по каналам межбанковских отношений и другим финансовым активам. Такая кредитная организация должна функционировать как открытое акционерное общество, и не менее 25% ее обыкновенных акций должно находиться в свободном обращении. Это даст возможность усовершенствовать структуру собственности банка, повысить эффективность его корпоративного управления, расширить рынок банковских акций с увеличением капитализации банков, что в результате окажет положительное влияние на основные результаты их деятельности и обеспечение устойчивого развития банковской системы в целом.

Литература

1. Евлахова, Ю.С. Тенденции регулирования глобальных системно значимых финансовых институтов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. - №35(269). – С. 12-19
2. Лебединская О.Г. Системно-значимые банки: динамика развития в постсанкционный период // Вестник кафедры статистики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2017. – С. 159-162
3. Новые модели банковской деятельности в современной экономике // под ред. О.И.Лаврушина. – М.: Кнорус, 2015
4. Об утверждении плана мероприятий по развитию инструментария государственно-частного партнёрства («инфраструктурная ипотека»), 12 марта 2018 // http://government.ru/news/31625/
5. Сучкова Е.О. Об идентификации системно-значимых банков на национальном уровне // Деньги и кредит. – 2017 - № 4. - С.54-61
6. Тетерятников, К. Системно значимые банки в России и за рубежом // Финансовая жизнь. - 2013. - № 4. - С. 43-52

THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF SYSTEMICALLY IMPORTANT RUSSIAN BANKS

Ternovskaya E.P., Kumykov A.M.

Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

The functioning of the banking system is significantly affected by the activities of systemically important banks, which play a leading role in maintaining the stability of the banking system, on the one hand, and financial support for economic growth in the country, on the other. At the same time, negative trends in their activities can lead to a systemic crisis in the banking market. These circumstances require both timely adjustment of the strategy and tactics of their activities, as well as the development and improvement of a special oversight mechanism with an increased focus on risk management. Keywords: systemically important banks, stability of the banking system, quantitative and qualitative analysis, early detection of threats

References

1. Evlakhova, Yu.S. Trends in the regulation of global systemically important financial institutions // Financial Analytics: Problems and Solutions. - 2015. - №35 (269). - p. 12-19
2. Lebedinskaya OG System-significant banks: the dynamics of development in the post-sanction period // Bulletin of the Department of Statistics of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov. - 2017. - p. 159-162
3. New models of banking in the modern economy // ed. O.I. Lavrushina. - M .: Knorus, 2015
4. On approval of the action plan for the development of public-private partnership tools (“infrastructure mortgage”), March 12, 2018 // http://government.ru/news/31625/
5. Suchkov E.O. On the identification of systemically important banks at the national level // Money and Credit. - 2017 - No. 4. - P.54-61
6. Tetiryatnikov, K. Systematically significant banks in Russia and abroad // Financial life. - 2013. - № 4. - p. 43-52

Маркетинговая стратегия коммерческого банка: от маркетплейса к экосистеме

Балабанова Наталья Алексеевна,
студент магистратуры факультета финансовых рынков
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Предмет/тема. Предметом исследования является развитие банковского маркетинга в сфере создания маркетплейса и экосистем как одного из перспективных направлений современного маркетинга.
Цели/задачи. Исследование возможности расширения практики внедрения использования маркетплейсов и экосистем в банковском секторе России.
Методология. При подготовке статьи были применен анализ статей отечественных экономистов в области изучения проблем развития экосистем и маркеплейса в современных периодических источниках
Вывод. По результатам анализа предложены меры, способствующие применению новых направлений маркетинговой стратегии банков.
Ключевые слова: маркетинг, экосистема, маркетплейс, технологическая платформа, цифровая трансформация.

В связи с тем, что на современном этапе развития маркетинга, возникла новая парадигма взаимоотношений потребителей и производителей – концепция взаимодействия и взаимопонимания, во главу угла ставится создание и поддержание долгосрочных отношений, содействие и сопровождение клиента на всех этапах его работы с организацией. Компании стали ставить более долгосрочные цели и увеличили жизненный цикл покупателя.

Развитие технологий и сама цифровизация экономики приводят к ускорению принятия решения со стороны потребителя, улучшению качества управления бизнес процессами. Такие изменения приводят к повышению эффективности экономики в целом и ее ускоренному развитию.

Основной тенденцией в развитии маркетинга на современном этапе можно назвать активное участие банков в создании экосистем и маркетплейсов. В целом, эти два понятия идентичны по структуре применения, так как ориентируются на создание единой интегрированной в одном профиле системы, обеспечивающей доступ ко всей необходимой информации, сопутствующим материалам и продуктам на одном сервере.

Однако стоит разграничивать эти два термина и сферу их применения. Например, экосистема представляет собой объединение вокруг одного клиента коммерческого банка всех необходимых ему продуктов, начиная с приобретения в банке кредитной карты, заканчивая покупкой недвижимости и медицинской страховки. Построение сети организаций, входящих в экосистему, осуществляется вокруг единой технологической платформы, что дает возможность пользоваться ее услугами для формирования предложений клиентам и доступа к ним. Пожалуй, наиболее яркие примеры крупнейших мировых экосистем – это американские Amazon, Google, Facebook, азиатские Tencent и Alibaba. Согласно аналитике ПАО Сбербанк, к 2025 году на аналогичные экосистемы придется около 30% глобальной выручки организаций и более 40% их общей прибыли.

Начиная разрабатывать маркетинговую политику еще с 2009 г., Сбербанк всегда ставил перед собой задачу развития технологий с опережением конкурентов. В последние годы в ответ на изменения на рынке Сбербанк начал самую масштабную в стране технологическую трансформацию. Изучив и внедрив

информационные технологии в бизнес, в свою финансовую структуру, обладая большим объемом данных о своих клиентах, а также, в принципе, занимая большую долю на рынке, банк создает и планирует развивать экосистему и тем самым «благотворно влиять на повышение цифровизации и конкурентности в избранных отраслях»[1]. Предложение дополнительных, приближенных к финансовым продуктам, сервисов в таких сферах жизни розничного клиента, как покупки, дом, отдых, здоровье, а также развитие бизнеса для юридических лиц, поможет Сбербанку значительно повысить плотноту взаимоотношений с клиентами, сохранить долгосрочную конкурентоспособность.

Действительно, клиент банка может вообще не ходить в офис, проводя все операции удаленно в личном кабинете интернет-банкинга, и одновременно получая полный спектр дополнительных сервисов.

Что касается корпоративных клиентов, то здесь банк отводит себе роль интегратора разных участников бизнес-процессов. Один из таких проектов реализуется в муниципальном районе Одинцово. Его цель — создание экосистемы «Инвестор — Власть — Банк». У ПАО Сбербанк много клиентов и информации о возможностях их бизнеса, и он может на основе этих данных помогать производителям и потребителям находить друг друга.

Герман Греф также отметил, что экосистема дает возможность создавать технологии и предоставлять услуги далеко за пределами банковского сектора. Девелопмент, строительство, здравоохранение, лайфстайл, телеком, электронная коммерция, B2B-услуги — отрасли, на которых, по его словам, Сбербанк намерен сосредоточиться в будущем. [2]

АО АЛЬФА-БАНК развитие работы с предпринимателями видит в создании и монетизации доверительной среды, которая есть у банков. «В Альфе мы формируем Клуб Клиентов, сообщество предпринимателей. Попасть в сообщество и предлагать свои услуги может только наш клиент. Это понятный владелец, понятный бизнес, который прошел проверку на входе. Если кто-то оставляет в Клубе комментарий или оценку, то вы можете быть уверены, что это был не бот, не подставное лицо. Это был предприниматель, клиент банка, вот его имя, вот его компания. То же самое касается закупок, деловых предложений и всего остального. Мы видим, как именно клиенты пользуются Клубом и это история про доверительные отношения, а не про онлайн-витрину с бесконечными прайс-листами на скобяные изделия в ящиках по 100 кг», – говорит Юрий Устинов, руководитель направления нефинансовых сервисов Альфа-Банка.[3]

Очевидно, что экосистема строится в банке в целях удовлетворения большей части потребностей каждого клиента, в отличие от маркетплейса. Данный термин описывает предоставление широкого спектра финансовых (или иных других услуг) в различных организациях в сравнении на базе единой платформы.

Основная идея маркетплейса заключается в создании общей системы обеспечения потребителей однородными услугами в сравнении. Данная модель маркетплейса включает торговлю товарами для физических лиц и между компаниями, а также продажу услуг и подбор решений.

В случае с рынком участниками маркетплейса в первую очередь становятся корпоративные клиенты, в будущем такой маркетплейс может начать работу и с физическими лицами. Потенциальными участниками являются поставщики услуг в следующих сегментах: логистика, инкассация, перевозка грузов, аренда спецавтотранспорта, устройства самообслуживания, охранная сигнализация, POS-терминалы, кассовая отчетность, подбор и обучение персонала, видео-мониторинг объектов, кассовые аппараты, оборудование для работы с наличными, физическая охрана объектов, сопровождение и охрана грузов, мониторинг спецавтотранспорта, расходные материалы для кассы.

Маркетплейс нацелен на рост клиентской базы, экономию на издержках по привлечению клиентов и снятие ограничений по доступности территорий. Клиент сможет получить товар или услугу вне зависимости от локации своих объектов. Поставщики смогут предоставить услуги в любом регионе с помощью своих партнеров. При этом для оказания услуги не потребуется создавать собственную инфраструктуру.

Принципы работы маркетплейса:

Платформа гарантирует надежность поставщиков и покупателей за счет единых правил и системы аккредитации, а также обеспечивает контроль качества и арбитраж в спорных ситуациях.

Кроме того, на площадке должны быть реализованы механизмы, которые обеспечивают всех участников достоверной и актуальной информацией, необходимой для принятия решения.

Маркетплейс также не будет ограничивать конкуренцию между участниками, наоборот, он должен способствовать формированию справедливой рыночной цены на основе открытой конкуренции. При этом он гарантирует развитие собственного бренда. Более того, размер компаний не может являться ограничением для участия на платформе — как для поставщиков, так и для клиентов.

Одним из первых глобальных проектов маркетплейса для физических лиц можно назвать разработку Портала финансовых услуг Банки.ру. В качестве предоставляемых услуг в данном маркетплейсе будут различные банковские вклады, ценные бумаги, как государственные, так и корпоративные, продукты и услуги по страхованию. В дальнейшем планируется расширить ассортимент услуг до иных видов инвестиционных продуктов, а также кредитование.

---

[1] Информационный портал Эксперт.Ру: http://expert.ru/2016/11/7/ sberbank-razrastetsya-do-ekosistemyi/ (Дата обращения 10.12.2018)

[2] Информационный портал Эксперт.Ру: http://expert.ru/2016/11/7/ sberbank-razrastetsya-do-ekosistemyi/ (Дата обращения 10.12.2018).

[3] Анастасия Криворотова, Екатерина Литова, Марина Божко Информационный портал РБК: https://www.rbc.ru/finances/14/12/2017/5a3298649a79479b6882a13a. (Дата обращения 10.12.2018)

Все этапы сделок и информация о них будет передаваться и храниться у регистратора этих сделок. Для этого создастся отдельная платформа по сбору и хранению данных. При необходимости, клиент сможет обратиться к регистратору и получить всю необходимую информацию о проведенных сделках. Данная информация будет иметь полную юридическую силу. Планируется также предоставить возможность клиентам пользоваться личным кабинетом и онлайн следить за этапами проводимых операций. Сейчас в разработке Банки.Ру личный кабинет будет находится на базе сайта Госуслуги. В своем личном кабинете также можно будет увидеть информацию о всех своих действующих продуктах в различных финансовых организациях.

В рамках реализации Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018 - 2020 годов Банк России следит за проектом «Маркетплейс», который создавался различными участниками рынка , этот проект был запущен еще в декабре 2017 г. основная цель проекта – это организация системы предоставления различных финансовых продуктов для розничных клиентов.

Данный проект не требует государственной поддержки и полностью сделан на частные инвестиции. Банк России способствует только созданию регуляторной среды и контроля, в целях обеспечения эффективного функционирования такой системы.

Формирование финансовых систем стимулирует развитие долгосрочных отношений банков и страховщиков с клиентами и расширяет доступ финансовых компаний к «длинным» розничным инвестициям.

Внедрение новых технологий открывает огромные перспективы для развития банковских продуктов и услуг, но людей можно заменить не всегда. Огромное значение имеют опыт и квалификация сотрудников, которые общаются с клиентами «вживую». Порой трудно предугадать, что спросит человек, какие у него будут затруднения, и, скорее всего, грамотные и внимательные консультанты еще долго будут востребованы на рынке банковских и финансовых услуг, несмотря на бурное развитие цифровых технологий.

Литература

1. Информационный портал Эксперт.Ру: http://expert.ru/2016/11/7/ sberbank-razrastetsya-do-ekosistemyi/

2. Анастасия Криворотова, Екатерина Литова, Марина Божко Информационный портал РБК: https://www.rbc.ru/finances/ 14/12/2017/5a3298649a79479b 6882a13a.

3. Информационный портал БанкиРу: http://www.banki.ru/news/lenta/?id= 10503813

4. Официальный сайт Сбербанка: https://sber-info.ru/sberbank-ekosistema-banka-idei-i-razvitie/

MARKETING STRATEGY OF A COMMERCIAL BANK: FROM MARKETPLAY TO ECOSYSTEM

Balabanova N.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Subject/topic The subject of the research is the development of banking marketing in the creation of marketplace and ecosystems as one of the promising areas of modern marketing

Goals/objectives Explore the possibility of expanding the practice of introducing the use of ecosystems and the marketplace into the Russian banking sector.

Methodology In the preparation of the article were applied methods of analysis. The works of domestic economists in the field of studying the problems of the development of ecosystems and marketplace were used as a methodological basis.

Conclusion and Relevance According to the results of the analysis, the authors proposed measures to promote the use of new types of banks' marketing strategy.

Keywords: marketing, ecosystem, marketplace, technology platform, digital transformation..

References

1. Information portal Expert.Ru: http://expert.ru/2016/11/7/ sberbank-razrastetsya-do-ekosistemyi /

2. Anastasia Krivorotova, Ekaterina Litova, Marina Bozhko Informational portal of RBC: https://www.rbc.ru/finances/ 14/12/2017 / 5a3298649a79479b 6882a13a.

3. Information Portal Banki: http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10503813

4. Sberbank's official website: https://sber-info.ru/sberbank-ekosistema-banka-idei-i-razvitie/

Программное обеспечение по информационной безопасности – важный объект интеллектуальной собственности в эпоху цифровых технологий

Зинатова Анастасия Александровна,
студент факультета финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве РФ

В век цифровых технологий кредитные организации находятся в эпицентре преступного интереса и периодически подвергаются кибер-атакам. Интерес вызван осуществлением безналичных переводов денежных средств с использованием электронных средств платежа, а также наличием доступа кредитных организаций к служебной информации о финансово-хозяйственной деятельности клиентов - компаний, организаций, физических лиц. Отмечено, что в результате повсеместного использования электронных платежей, пластиковых карт и компьютерных сетей информационные атаки на денежные средства банков и их клиентов участились. Поэтому проблема информационной безопасности в кредитной организации является для банковского сообщества актуальной.
Решить проблему защиты банковской информации от внутренних и внешних утечек возможно, если грамотно выстроить систему информационной безопасности.
Ключевые слова; кибератаки, банковская информация, программные продукты, антивирусные программы, экономическая безопасность

Важной составляющей системы защиты банковской информации от внутренних и внешних утечек является разработка либо приобретение банком средств, обеспечивающих защиту информации от неправомерного доступа:

- антивирусные программы для защиты от вторжений,
- программы ограничения доступа к информации в электронном виде в целях реализации парольной политики,
-программы-сканеры для проведения сканирования сети, рабочих станций и серверов банка на предмет обнаружения возможных проблем в системе безопасности, выявления активной учетной записи уволенных сотрудников,
- программы систем криптографической защиты информации (СКЗИ), которая обеспечивает шифрование и расшифровку документов, отвечает за работу с электронной подписью,
- и другие программы, необходимость установки которых обусловлена требованиями Стандарта Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации» №СТО БР ИББС-1.4-2018 от 01.07.2018.

В соответствии со статьей 1225 Гражданского кодекса РФ разработанные программы по информационной безопасности являются результатом интеллектуальной деятельности.

При выстраивании системы информационной безопасности банк может использовать в работе:

1) *приобретенное у других компаний программное обеспечение*, что влечет необходимость оформления отношений с обладателями прав на него посредством приобретения лицензии на использование программного обеспечения;

2) *самостоятельно разработать программное обеспечение*. Это предполагает регистрацию прав на собственную разработку в Федеральной службе по интеллектуальной собственности «Роспатент».

Программное обеспечение по информационной безопасности должно обеспечить защиту всех информационных активов банка от внешних и внутренних информационных угроз, предотвращая утечку, хищение, утрату, искажение, подделку информации, несанкционированные действия по уничтожению и копированию информации.

От информационной безопасности банка зависят его репутация и конкурентоспособность. Высокий уровень обеспечения информационной безопасности банка позволяет минимизировать риски (рис.1).

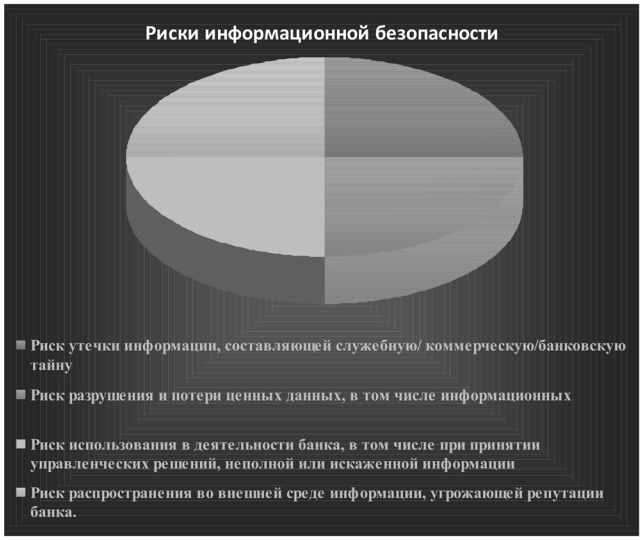

Рис.1

Программы по информационной безопасности банка отличаются от программ, используемых иными компаниями и организациями. Это вызвано, прежде всего, нетривиальным характером угроз.

Так, обычная компания использует программы по информационной безопасности, исходя лишь из малого круга неких угроз – в основном защищая информацию от своих потенциальных конкурентов. Такая информация нужна лишь малому кругу заинтересованных лиц и организаций. Тогда как программы по информационной безопасности банка непременно должны учитывать следующие особенности:

1. Все банковские операции проводятся на основе компьютерной информации. Следовательно, незаконное манипулирование с информацией приводит к крупным потерям. Эта особенность быстро и сильно увеличивает круг преступников, которые покушаются только на банки.

2. Информация банка затрагивает интересы широкого круга людей и организаций – банковских клиентов.

3. Конкурентоспособность банка во многом зависит от того, насколько клиенту комфортно и удобно работать с банком, а также насколько широк круг предоставляемых услуг, включая услуги, которые связаны с удаленным доступом (например, переводы денежных средств посредством электронных средств платежа). Однако такая лёгкость доступа повышает вероятность преступного проникновения в информационные системы.

4. Надежность работы компьютерных систем должна быть обеспечена даже в случае нештатных ситуаций, т.к. банк несет ответственность за своевременность и полноту переводов денежных средств клиентов.

5. Банк хранит важную информацию о своих клиентах и это увеличивает количество потенциальных злоумышленников, которые заинтересованыв краже или порче информации такого рода.

Таким образом, программы по информационной безопасности банка банк должны предотвращать действия злоумышленников, атакующих информационные системы банков, для получения контроля над информационными активами банка с целью последующего совершения неправомерных транзакций или компрометации банка по заказу недобросовестных конкурентов.

При разработке программ информационной безопасности банк учитывает статистику компьютерных атак в кредитно-финансовой сфере, а также характер проведения мошеннических операций (хакерские атаки на банкоматы, мошенничество со счетами юридических лиц, банковскими картами физических лиц).

В феврале 2018 года Банк России опубликовал обзор мошеннических финансовых операций, совершенных в России за 2017 год, согласно которому:

- хакерам впервые удалось успешно атаковать российский банк (Банк "Глобэкс") через систему SWIFT (международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей). Они смогли вывести около 1 миллиона долларов;

- со счетов юридических лиц пытались похитить средства 841 раз. При этом объём таких операций за 2017 год сократился на 17% и составил 1,6 миллиарда рублей. Наибольший интерес для мошенников представляют суммы от 100 тысяч до 1 миллиона рублей. На этот сегмент приходится 50% мошеннических операций со счетами юридических лиц;

- самым популярным способом похищения денег является внедрение вредоносного кода, так как операции в большинстве своём совершаются со стационарных компьютеров;

- средняя сумма мошенничества с банковскими картами составила 3 тысячи рублей. Объем операций злоумышленников с картами, выпущенными в России, в 2017 году составил около 1 миллиарда рублей. Объем незаконных операций с ними сократился на 30% и составил 231 миллион рублей;

- наиболее широко используемыми способами взлома банкоматов явились: подключение к аппаратам устройств, позволяющих ими управлять, удаленное управление после заражения вирусом и физическое воздействие на них (например, взрыв).

На рис.2 приведена динамика объёма мошеннических финансовых операций, проведенных в России за последние 2 года посредством кибер-атак.

По мнению экспертов Банка России по итогам 2017 года наиболее критическими последствиями

от инцидентов информационной безопасности в кредитных организациях являются репутационные и финансовые потери. Поэтому в условиях роста кибер-угроз более половины банков увеличили свои расходы на средства информационной защиты.

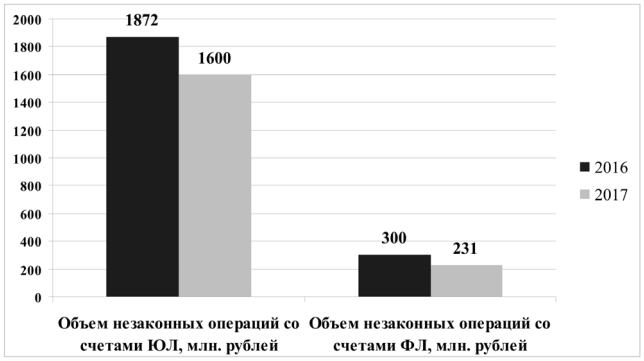

Рис. 2

Проведенные исследования показывают, что помимо потерь от кибер-атак руководство банков несёт убытки из-за собственных служащих. Человеческий фактор в этом плане создаёт отличную конкуренцию мощнейшим компьютерным системам. Однако при правильном управлении человеческими ресурсами, этот фактор может стать основным звеном защиты информации от внешних угроз.

В таблице 1 приведены данные о самых крупных потерях кредитных организаций, которые они понесли от умышленных действий их служащих.

Таблица 1
Крупные потери банков из-за человеческого фактора

Наименование банка	Сумма ущерба, млрд. долл.
SocieteGeneral Bank	7,2
DaiwaBank	1,2
AlliedIrishBank	0,8

Так, Societe General второй по величине банк Франции, потерял 7,2 миллиарда долларов из-за махинаций одного из своих служащих. Им была разработана замысловатая схема фальшивых торгов ценными бумагами, согласно которой каждая реальная сделка уравновешивалась виртуальной. Это стало крупнейшим в истории мошенничеством со стороны одного сотрудника, ущерб от него вдвое превзошел потери кредитной организации от финансового кризиса 2008 года.

В целях отслеживания утечки конфиденциальной информации через Skype, e-mail, внешние устройства (USB/CD), документов, отправляемых на печать, а также выявления её появления на компьютерах пользователей, банками используется ряд программ информационной безопасности, которые позволяют администратору информационной безопасности просматривать информацию со всех компьютеров, подключенных к локальной сети банка, перехватывать информацию, записываемую через порты на внешние носители USB/CD, отслеживать sms и передаваемые файлы через Skype, письма, отправленные посредством Интернет, и при этом в сжатые сроки составить объективное и документально подтвержденное представление о внутрибанковских информационных потоках. Помимо специальных программ, направленных на предотвращение утечки информации, большое значение отводится программе, обеспечивающей разграничение прав доступа всех сотрудников банка к конфиденциальной информации.

При разработке программ первоочередное внимание уделяется:

1) организационной структуре банка (внутренней организации работы банка, на основании которой определяются методы управления и контроля, уточняются группы исполнителей, назначаются ответственные лица);

2) направленности информационных потоков (между структурными подразделениями банка, во внутрибанковской сети с учетом филиалов, кредитно-кассовых и операционных офисов);

3) количеству и характеру повседневно выполняемых операций (за основу как правило берется количество банковских операций, проведенных за день);

4) функциональным обязанностям персонала, численности сотрудников;

5) численности клиентов, типу клиентов (юридическое или физическое лицо, индивидуальный предприниматель).

В целом система информационной безопасности банка включает в себя 3 блока: организационная, правовая и техническая защита информации (рис.3).

Рис. 3

Программы по информационной безопасности, которые обеспечивают защиту на всех путях проникновения и доступа к компонентам информационной системы, входят в технический блок защиты информации.

Именно технический блок защиты на сегодняшний день является основополагающим в обеспе-

чении информационной безопасности банка. Поскольку он позволяет руководству и персоналу банка быть готовыми к возникновению и предотвращению разного рода информационных инцидентов.

В заключение стоит отметить следующее. Учитывая, что в эпоху цифровых технологий количество кибер-атак с каждым годом учащается, а ущерб кредитных организаций, наносимый ими, неуклонно растет, программное обеспечение по информационной безопасности, способное отражать атаки и сокращать убытки до минимума, является значимым и важным продуктом интеллектуальной собственности кредитных организаций. На сегодняшний день службы информационной безопасности банков ведут активную работу в данном направлении и в этой связи большое значение уделяется программным продуктам, позволяющим не только своевременно реагировать на информационные инциденты (не допускать утечки, как денежных средств, так и иной информации, составляющей важную часть для деятельности банка), но и способных предотвратить их, идти на шаг вперёд.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ, статья 1225
2. Стандарт Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации» №СТО БР ИББС-1.4-2018 от 01.07.2018
3. Обзор Банка России «Обзор мошеннических финансовых операций за 2017 год»
4. Информационный портал Эксперт.Ру: http://expert.ru/2016/11/7/ sberbank-razrastetsya-do-ekosistemyi/
5. Информационный портал РБК: https://www.rbc.ru/finances/ 14/12/2017/
6. Информационный портал БанкиРу: http://www.banki.ru/news/lenta/
7. Официальный сайт Сбербанка: https://sber-info.ru/sberbank-ekosistema-banka-idei-i-razvitie/

INFORMATION SECURITY SOFTWARE IS AN IMPORTANT INTELLECTUAL PROPERTY IN THE DIGITAL AGE

Zinatova A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the digital age, credit organizations are at the epicenter of criminal interest and are periodically subjected to cyber attacks. The interest is caused by the implementation of non-cash transfers of funds using electronic means of payment, as well as the availability of credit organizations to official information about the financial and economic activities of clients - companies, organizations, individuals. It was noted that as a result of the widespread use of electronic payments, plastic cards and computer networks, information attacks on banks 'and their clients' money have increased. Therefore, the problem of information security in a credit institution is relevant for the banking community. Solving the problem of protecting banking information from internal and external leaks is possible if you correctly build an information security system. Keywords; cyber attacks, banking information, software products, antivirus programs, economic security

References

1. Civil Code of the Russian Federation, Article 1225
2. Standard of the Bank of Russia “Ensuring the Information Security of Organizations of the Banking System of the Russian Federation” No. STO BR IBBS ??? 1.4-2018 dated 07/01/2018
3. Overview of the Bank of Russia "Review of fraudulent financial transactions for the year 2017"
4. Information portal Expert.Ru: http://expert.ru/2016/11/7/ sberbank-razrastetsya-do-ekosistemyi /
5. Information portal of RBC: https://www.rbc.ru/finances/ 14/12/2017 /
6. Information portal BankiRu: http://www.banki.ru/news/lenta/
7. Sberbank's official website: https://sber-info.ru/sberbank-ekosistema-banka-idei-i-razvitie/

Оценка качества ссудной задолженности розничных заемщиков на основе применения индекса кредитного здоровья

Маркова Ольга Михайловна,
к.э.н., доц., Финансовый университет при Правительстве РФ

В настоящее время коммерческие банки уделяют особое внимание качеству кредитного портфеля. В условиях нарастания экономической нестабильности проблема качества кредитного портфеля российских банков является крайне важной. Увеличение темпов роста кредитного портфеля сказалось и на динамике просроченной задолженности. Это привело к повышению уровня показателей балансов банков на счетах «Просроченной задолженности» и, как следствие, ухудшению показателей взыскания долгов. Исходя из этого проблема повышения качества ссудного портфеля коммерческого банка является крайне актуальной и требует постоянного контроля за его состоянием.
Ключевые слова: просроченная задолженность, обеспечение кредитов, индекс кредитного здоровья

В современных условиях коммерческие банки продолжают активную работу по уменьшению доли проблемных кредитов на балансе, уделяя особое внимание портфелю обеспеченных (залоговых) кредитов. Стоит отметить, что их доля просроченного основного долга, как привило, выше, чем у остального портфеля необеспеченных кредитов. Также стоит отметить, что механизм взыскания таких кредитов отличается от механизма взыскания беззалоговой задолженности не только самими методами, но и затратами на его проведение. За взыскание долга по залоговым кредитам (ипотека, автокредит, нецелевой потребительски кредит под залог недвижимости), коллекторские агентства (в случае привлечения таковых на поздних стадиях взыскания) просят значительно больший процент вознаграждения, не говоря уже о затратах на судебное взыскание, что значительно уменьшает объем средств, поступающих в банк в уплату задолженности.

По данным РИА Рейтинга в 2017 году наблюдался рост объемов кредитования, и, как следствие, рост кредитных портфелей коммерческих банков. Основным таргетом выступил рост объемов розничного кредитования – прирост составил 12,7% за 2017 год[1].

Распределение мест в табл. 1 равнозначно распределению банков по объему активов.

Отметим, что с 01.01.2018 банк ВТБ 24 присоединился к Банку ВТБ (ПАО). Однако, несмотря на это, лидером по объему кредитного портфеля попрежнему является ПАО Сбербанк. В пропорциональном соотношении он владеет 42,78% кредитного портфеля среди ТОП-10 банков. На втором месте, после объединения, находится банк ВТБ (ПАО) с общей долей в 23,91% среди ТОП-10. Стоит обратить внимание на значительный отток клиентских средств ПАО Банк «ФК Открытие» в связи с проведением санации кредитной организации через созданный, в соответствии с Федеральным законом "О Центральном банке Россий-

[1]Официальный сайт РИА Рейтинг. Крупнейшие банки по объему кредитного портфеля на 1 января 2018 года. URL: http://riarating.ru/banks/20180213/630082192.html (дата обращения: 09.10.2018)

ской Федерации (Банке России)", Фонд консолидации банковского сектора.

Таблица 1

ТОП-10 банков по объему кредитного портфеля на 01.01.2018[1]

Место на 01.01.2018	Место на 01.01.2017	Название банка	Объем кредитного портфеля на 01.01.2018, млрд. руб.	Объем кредитного портфеля на 01.01.2017, млрд. руб.	Темпы прироста ссудного портфеля в 2017 году	Доля на 01.01.2018
1	1	ПАО Сбербанк	18 244,50	17 246,30	5,80%	42,78%
2	2	Банк ВТБ (ПАО)	6 828,00	6 583,80	3,70%	16,01%
3	3	Банк ГПБ (АО)	4 009,20	3 715,90	7,90%	9,40%
4	4	ВТБ 24	3 367,20	2 661,10	26,50%	7,90%
5	7	НКО НКЦ (АО)	2 476,80	1 803,90	37,30%	5,81%
6	5	АО "Россельхозбанк"	2 052,30	2 156,40	-4,80%	4,81%
7	8	АО "АЛЬФА-БАНК"	1 866,40	1 720,20	8,50%	4,38%
8	9	ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	1 649,80	1 184,60	39,30%	3,87%
9	6	ПАО Банк "ФК Открытие"	1 198,80	2 025,40	-40,80%	2,81%
10	10	АО ЮниКредит Банк	954,30	921,10	3,60%	2,24%
Итого			**42 647,30**	**40 018,70**	**6,57%**	**100%**

Далее приведем рейтинг ТОП-10 коммерческих банков по объему кредитного портфеля[2].

Данные в табл.2 повторяют тенденцию, описанную выше – наибольшая доля в общем объеме кредитного портфеля физических лиц ТОП-10 банков принадлежит ПАО Сбербанк. Доля составляет более половины общего объема – 58,94%.

Таблица 2

ТОП-10 банков по объему кредитного портфеля физических лиц и объему просроченной задолженности на 01.01.2018[3]

Место на 01.01.2018	Название банка	Объем кредитного портфеля физ. лиц на 01.01.2018, млрд. руб.	Объем кредитного портфеля физ. лиц на 01.01.2017, млрд. руб.	Доля просроченной задолженности по кредитам физ. лиц на 01.01.2018	Доля просроченной задолженности по кредитам физ. лиц на 01.01.2017	Изменение доли просроченной задолженности
1	ПАО Сбербанк	4 924,5	4 336,3	3,2%	3,7%	-0,5%
2	Банк ВТБ (ПАО)	262,2	230,3	10,4%	8,6%	1,8%
3	Банк ГПБ (АО)	364,3	308,0	1,9%	2,1%	-0,2%
4	ВТБ 24	1 820,4	1 584,2	4,6%	6,2%	-1,6%
5	НКО НКЦ (АО)	-	-	-	-	-
6	АО "Россельхозбанк"	359,9	325,1	4,0%	4,0%	0,0%
7	АО "АЛЬФА-БАНК"	291,4	230,2	17,1%	24,5%	-7,4%
8	ПАО "МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК"	95,0	102,3	10,8%	7,9%	2,9%
9	ПАО Банк "ФК Открытие"	106,1	124,0	28,6%	24,8%	3,8%
10	АО ЮниКредит Банк	132,0	121,0	10,5%	13,4%	-2,9%
Итого		**8 355,8**	**7 361,4**			

В соответствии с данными Банка России[4] на 01.01.2018 года, физические лица «взяли» у банков кредитов на сумму 12,1 трлн. рублей- общая сумма задолженности за год выросла на 12,6% до 846,6 млрд. рублей.

Обратимся к структуре задолженности физических лиц-резидентов на 01.11.2018 года[5] (рис. 1).

Рисунок 1. Структура кредитной задолженности физических лиц на 1 января 2018 года

Из рис.1 видно, что современный заемщик берет кредиты на покупку недвижимости и на личные нужды – 46% и 43% соответственно. При этом доля автокредитов значительно меньше двух других типов кредита, но при этом не стоит забывать о том, что, взяв потребительский кредит, заемщик может их направить на покупку автомобиля или недвижимости, минуя заявленное целевое назначение кредита.

По данным Национального бюро кредитных историй (далее - НБКИ), за 2017 год удельный вес просроченной задолженности населения в целом сократился с 21,5% до 20,6%, в рамках автокредитования — с 9,7% до 9,5%, ипотечного кредитования — с 3,9% до 3,1%. Доля проблемных долгов выросла только по кредитным картам - с 18,8% до 19,8%. Это может быть вызвано не только обновленным профилем заемщика – кредитные карты стали получать люди моложе 25 лет и старше 55 лет[6], что сказывает на уровне финансовой грамотности, различием в социальном положении и разным отношением к заемным средствам у банка, также частым изменением условий обслуживания этих карт.

В данным Банка России [7] видно, что доля проблемных и безнадежных ссуд на 01.01.2018 года составила 9.8%, что на 2% меньше показателя на 01.01.2017 года. Сравнивания представленные показатели, можно говорить о сокращении доли таких кредитов, однако это может свидетельствовать, как об эффективном взыскании таких долгов, так и о своевременном списании их с балансов коммерческих банков. При этом доля созданных резервов растет с 01.01.2016 года и на 01.01.2018

[1]Официальный сайт РИА Рейтинг. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 января 2017 года.
URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_01_01_17.pdf (дата обращения: 09.10.2018)
Официальный сайт РИА Рейтинг. Рейтинг банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 января 2018 года.
URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_01_01_18.pdf (дата обращения: 09.10.2018)

[2]01.01.2018 банк ВТБ 24 присоединился в Банку ВТБ (ПАО); 01.01.2019 ПАО Банк «ФК Открытие» и ПАО «БинБанк» объединились под одним брендом – Банк «Открытие»

[3]Таблица составлена автором на основе Рейтинга банков по объему кредитного портфеля и доле просроченной задолженности на 1 января 2017 года и на 1 января 2018 года. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_01_01_17.pdf и URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_01_01_18.pdf (дата обращения: 09.10.2018)

[4]Официальный сайт агентства новостей L!FE. Задолженность россиян бьёт рекорды, а просрочка снижается. URL: https://life.ru/t/zadolzhiennost_rossiian_biot_riekordy_a_prosrochka_snizhaietsia(дата обращения: 12.11.2018)

[5]Там же

[6]Федеральное интернет-издание Микрокредиты России // НБКИ: в 2018 году в сегменте выдачи новых кредитных карт растут доли заемщиков пенсионного возраста и граждан моложе 25 лет. URL: https://microcredit-rf.ru/v-2018-v-segmente-vidachi-new-credit-card-rastyt-dolizaemshikov-pensionnogo-vozrasta-and-moloze-25let.html (дата обращения: 12.11.2018)

[7]Официальный сайт Центрального банка РФ.. URL: https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/ (дата обращения: 25.09.2018)

года составляет 87.6%, т.е. практически 88% ссуд покрыты сформированными резервами (рис.2).

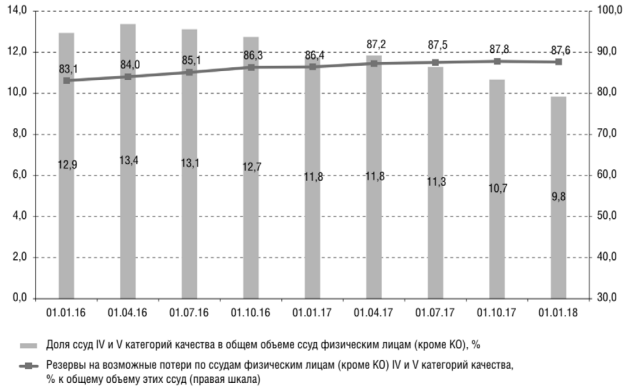

Рисунок 2. Удельный вес розничных кредитов низких категорий качества, %[1]

Следует отметить, что качество кредитного портфеля банков по состоянию на 01.01.2018 года в целом улучшилось, Так, с 9,3% до 7,5% снизился удельный вес ссуд с просроченными платежами сроком свыше 90 дней; с 1,6% до 1,3% снизился удельный вес просроченной задолженности по ипотечным кредитам в совокупном портфеле ИЖК; с 2.6% до 2.2% уменьшился удельный вес ипотечных ссуд со сроком просроченной задолженности 90+(в целом по розничному портфелю – с 10.5% до 8.8%), в автокредитовании и необеспеченном потребительском кредитовании удельный вес ссуд 90+ снизился с 11.9% до 9.8% и с 15.7% до 12.8% соответственно (рис.3).

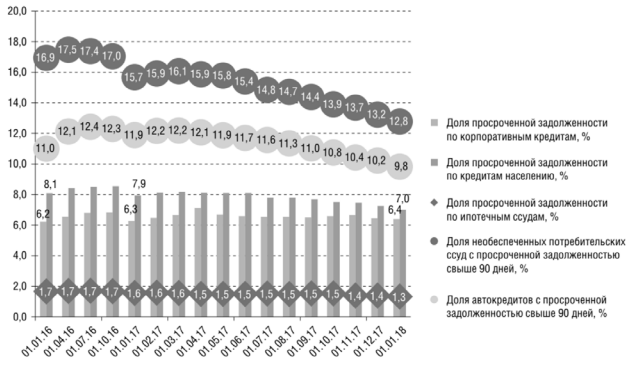

Рисунок 3. Состояние просроченная задолженности и просроченных ссуд корпоративных и розничных заемщиков, %[2]

По данным Банка России[3] по итогам I полугодия 2018 года произошло сокращение доли просроченной задолженности физических лиц по сравнению с показателем на начало года – с 6.9% до 6.7%. В рамках нынешней ситуации в стране, вполне вероятно, что доля просроченной задолженности может достичь уровня в 7-8%, что приведет к ухудшению качества кредитных портфелей множества российский банков.

Говоря о розничной задолженности, стоит с акцентировать внимание на уровне индекса кредитного здоровья.

Индекс кредитного здоровья (FICO Credit Health Index) рассчитывается компанией FICO на основе данных НБКИ и показывает качество ссудной задолженности с точки зрения просроченной задолженности населения[4]. На 01.11.2018 года значение индекса составило 93%[5].

Рассмотрим динамику индекса в 2017-2018 годах (рис.4).

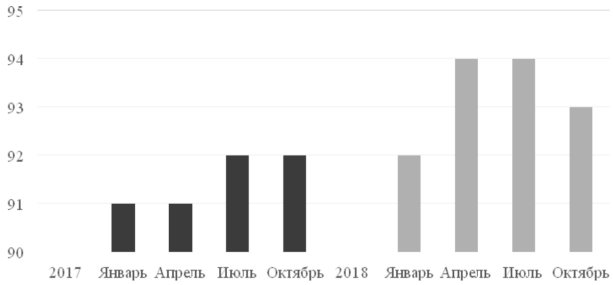

Рисунок 4. Динамика индекса кредитного здоровья в 2017-2018 годах[6]

Как мы видим, минимальный размер индекса за весь рассматриваемый период, составил 91% в 2017 году и 92% в 2018 году. Рост индекса кредитного здоровья означает сокращение просроченной задолженности населения перед банками. Современное состояние уровня просроченной задолженности коммерческих банков является отражением экономической ситуации – насколько население справляется с долговой нагрузкой, насколько оно закредитовано, насколько банки эффективно работают с задолженностью.

В целом, розничный кредитный портфель находится на докризисном уровне, при этом увеличивается объем кредитования и постепенно снижается объем проблемных кредитов.

Литература

1. Федеральный закон «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»от 03.07.2016 года№ 230-ФЗ//URL: http://base.garant.ru/71433918/

2. Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 №353-ФЗ// URL:http://base.garant.ru/70544866/

[1]Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/ (дата обращения: 25.09.2018)

[2]Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/ (дата обращения: 25.09.2018)

[3]Îôèöèàëüíûé ñàéò ÒÀÑÑ. ÖÁ: äîëÿ ïðîñðî÷åííûõ êðåäèòîâ ôèçëèö ñíèçèëàñü ñ íà÷àëà 2018 ãîäà äî 6,7% ñ 6,9%. URL: https://tass.ru/ekonomika/5119210 (äàòà îáðàùåíèÿ: 17.08.2018)

[4]Портал Финаграм. Что такое индекс кредитного здоровья? URL: https://finagram.com/index-kreditnogo-zdorovya/ (дата обращения: 12.11.2018)

[5]Официальный сайт Национального Бюро Кредитных Историй // Динамика индекса кредитного здоровья. URL: https://www.nbki.ru/documents/06.11.18%20(1).pdf (дата обращения: 10.10.2018)

[6]Там же

3. Федеральный закон«О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ(с изм. от 23.12.2010 года)// URL: http://base.garant.ru/12148567/

4. Концепция Центрального Банка Российской Федерации (Банк России, ЦБР) от «Концепция расчета показателя долговой нагрузки» от 24.10.2017// URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71695708

5. Тотьмянина К.М. Моделирование вероятности дефолта корпоративных заемщиков банков: диссертация ... канд. эконом. наук: М.: Национальный исследовательский университет, Москва, 2014.- 133 с.

6. Шустова Е.П. Проблемный кредит: терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения: университет «Кайнар», Вестник Алтайской академии экономики и права. URL:journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/.../Е.П.-Шустова.pdf (дата обращения: 10.06.2018)

7. Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/ (дата обращения: 25.09.2018)

8. Официальный сайт ТАСС. ЦБ: доля просроченных кредитов физлиц снизилась с начала 2018 года до 6,7% с 6,9%. URL: https://tass.ru/ekonomika/5119210 (дата обращения: 17.08.2018)

9. Официальный сайт агентства новостей L!FE. Задолженность россиян бьёт рекорды, а просрочка снижается. URL: https://life.ru/t/zadolzhiennost_rossiian_biot_riekordy_a_prosrochka_snizhaietsia(дата обращения: 12.11.2018)

10. Официальный сайт РИА Рейтинг. Крупнейшие банки по объему кредитного портфеля на 1 января 2018 года. URL: http://riarating.ru/banks/20180213/630082192.html (дата обращения: 09.10.2018)

11. Официальный сайт Национального Бюро Кредитных Историй // Динамика индекса кредитного здоровья. URL: https://www.nbki.ru/documents/06.11.18%20(1).pdf (дата обращения: 10.10.2018)

12. Портал Финаграм. Что такое индекс кредитного здоровья? URL: https://finagram.com/index-kreditnogo-zdorovya/ (дата обращения: 12.11.2018)

13. Федеральное интернет-издание Микрокредиты России // НБКИ: в 2018 году в сегменте выдачи новых кредитных карт растут доли заемщиков пенсионного возраста и граждан моложе 25 лет. URL: https://microcredit-rf.ru/v-2018-v-segmente-vidachi-new-credit-card-rastyt-dolizaemshikov-pensionnogo-vozrasta-and-moloze-25let.html (дата обращения: 12.11.2018)

EVALUATION OF THE QUALITY OF LOAN DEBTS OF RETAIL BORROWERS BASED ON THE APPLICATION OF THE CREDIT HEALTH INDEX

Markova O.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Currently, commercial banks are paying particular attention to the quality of the loan portfolio. In the face of increasing economic instability, the problem of the quality of the loan portfolio of Russian banks is extremely important. The increase in the growth rate of the loan portfolio also affected the dynamics of overdue debts. This led to an increase in reserves for possible loan losses, an increase in the balances in overdue accounts and, as a result, a deterioration in debt collection rates. Based on this, the problem of improving the quality of the loan portfolio of a commercial bank is extremely urgent and requires constant monitoring of its condition.

Keywords: overdue debt, loan security, credit health index

References

1. The Federal Law “On the Protection of the Rights and Legal Interests of Individuals in Carrying out Activities for the Return of Overdue Debts and on Amending the Federal Law“ On Microfinance Activities and Microfinance Organizations ”of July 3, 2016 No. 230-ФЗ // URL: http: //base.garant.ru/71433918/

2. Federal Law “On Consumer Credit (Loan)” of December 21, 2013 No. 353-FZ // URL: http: //base.garant.ru/70544866/

3. Federal Law “On Personal Data” dated July 27, 2006 No. 152-FZ (as amended on December 23, 2010) // URL: http://base.garant.ru/12148567/

4. The concept of the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia, the CBR) from the “Concept of calculating the debt burden indicator” dated 10.24.2017 // URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71695708/

5. Totmianina K.M. Modeling the probability of default of corporate borrowers of banks: dissertation ... Cand. economy Sciences: M .: National Research University, Moscow, 2014.- 133 p.

6. Shustova E.P. Problem loan: terminological content, criteria for determining and factors: Kainar University, Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. URL: journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads /.../EP-Shustova.pdf (access date: 10.06.2018)

7. Official site of the Central Bank of the Russian Federation. URL: https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/ (access date: 09/25/2018)

8. Official site TASS. Central Bank: the share of overdue loans of individuals decreased from the beginning of 2018 to 6.7% from 6.9%. URL: https://tass.ru/ekonomika/5119210 (appeal date: 08/17/2018)

9. The official website of the news agency L! FE. Debt Russians beat records, and the delay is reduced.
URL: https://life.ru/t/zadolzhiennost_rossiian_biot_riekordy_a_prosrochka_snizhaietsia(address: 12.11.2018)

10. Official site RIA Rating. The largest banks in terms of loan portfolio on January 1, 2018. URL: http://riarating.ru/banks/20180213/630082192.html (appeal date: 10/09/2018)

11. The official website of the National Bureau of Credit Histories // Dynamics of the index of credit health. URL: https://www.nbki.ru/documents/06.11.18%20(1).pdf (access date: 10.10.2018)

12. Portal Finagram. What is a credit health index? URL: https://finagram.com/index-kreditnogo-zdorovya/ (appeal date: 12.11.2018)

13. Federal online edition of Microcredits of Russia // NBKI: in 2018 in the segment of issuing new credit cards, the share of borrowers of retirement age and citizens younger than 25 years. URL: https://microcredit-rf.ru/v-2018-v-segmente-vidachi-new-credit-card-rastyt-dolizaemshikov-pensionnogo-vozrasta-and-moloze-25let.html (appeal date: 12.11.2018)

Учет кредитной организацией объектов интеллектуальной собственности заемщиков при кредитовании

Зудина Анастасия Валерьевна,
студент Института заочного и открытого образования, Финансовый университет при Правительстве РФ

Статья посвящена анализу причин отсутствия активного принятия кредитными организациями объектов интеллектуальной собственности в качестве обеспечения обязательств заемщиков, а также исследованию факторов, которые влияют на указанные диспропорции.
Ключевые слова: кредитная организация, залог, интеллектуальная собственность.

В настоящее время организации и физические лица (в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей) могут достойно конкурировать на рынке при наличии индивидуальности и инновационных идей.

Таким образом, одним из основных конкурентных преимуществ участников рынка можно считать принадлежащая им интеллектуальная собственность.

В статье 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) приведен перечень объектов интеллектуальной деятельности и приравненным к ним средствам индивидуализации, к которым относятся, в том числе товарные знаки, изобретения, ноу-хау и иные: «1) произведения науки, литературы и искусства; 2) программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); 3) базы данных; 4) исполнения; 5) фонограммы; 6) сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); 7) изобретения; 8) полезные модели; 9) промышленные образцы; 10) селекционные достижения; 11) топологии интегральных микросхем; 12) секреты производства (ноу-хау); 13) фирменные наименования; 14) товарные знаки и знаки обслуживания; 15) наименования мест происхождения товаров; 16) коммерческие обозначения».

Автором объекта интеллектуальной деятельности признается гражданин (группа граждан), творческим трудом которого (ых) создан такой объект. Соответственно право авторства, право на имя и иные личные неимущественные права автора неотчуждаемы и непередаваемы, а отказ от этих прав ничтожен (статья 1228 ТК РФ).

Стоит отметить, что интеллектуальные права могут принадлежать не только физическим лицам, но и юридическим лицам, такие как программы для ЭВМ или секреты производства.

Соответственно отдельные объекты интеллектуальной собственности не могут быть отделены от автора (произведения литературы и искусства), а некоторые могут быть отделимы и соответственно могут быть переданы другим лицам или проданы (товарные знаки или, селекционные достижения).

Правообладатель может распоряжаться принадлежащими ему исключительными правами любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом, в том числе путем его отчуждения по договору другому лицу или предоставления другому лицу права использования соответствующих ОИС по лицензионному договору (статья 1233 ГК РФ).

Кроме того, отдельные виды ОИС (товарные знаки, программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем) подлежат обязательной регистрации в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатенте) или Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO), указанное требование также определено Гражданским кодексом. Однако программы ЭВМ, базы данных, топологии интегральной микросхемы проходят государственную регистрацию в добровольном порядке, а для остальных ОИС регистрация и вовсе не требуется.

Следует отметить, что организации (за исключением кредитных организаций и государственных (муниципальных) учреждений) учитывают ОИС в бухгалтерском балансе в качестве нематериальных активов.

В настоящее время основным нормативным документом для бухгалтерского учета[1] организациями интеллектуальной собственности является Положение по бухгалтерскому учёту 14/2007 «Учет нематериальных активов» [2].

В свою очередь, в данной работе хотелось бы рассмотреть непосредственно роль и влияние ОИС при кредитовании заемщиков кредитными организациями, а в частности при решении о принятии ОИС в качестве предметов залога.

В настоящее время для кредитных организаций становятся привлекательными заемщики, обладающие собственными уникальными технологиями и методиками.

Наличие ОИС непосредственно влияет на планируемые показатели бизнес-планов потенциальных заемщиков, используемые банками при определении величины кредитного лимита, а также при определении и рассмотрении потенциальных источников доходов, которые будут использованы для погашения предоставленных заемщику ссудных средств. Указанное обстоятельство имеет особый вес, в том числе для новых компаний, которые еще не заняли устойчивую позицию на рынке (старт-апов), но оснащенные современными идеями и технологиями.

Следует учитывать, что в отдельных случаях стоимость ОИС может превышать стоимость принадлежащих заемщику объектов недвижимости, оборудования, готовой продукции и иных активов.

Примером может явиться ситуация, которая облетела мир в августе 2018 года, а именно: 2 августа 2018 в пресс-релизе РИА Новости было отмечено, что «*американская корпорация Apple стала первой в мире компанией с рыночной капитализацией в триллион долларов США, о чем свидетельствовали данные торгов за день. Стоимость одной ценной бумаги компании достигла отметки 205,22 доллара США.*

Во вторник (31.08.2018) *компания опубликовала свою финансовую отчетность, согласно которой рост чистой прибыли за третий квартал 2017-2018 финансового года составил 32% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, прибыль превысила 11,5 миллиарда долларов США. Выручка выросла на 17% — до 53,3 миллиарда долларов»*[7].

Следует отметить, что указанные показатели достигнуты корпорацией не только благодаря увеличению объемов продаж и выхода на новые рынки, а непосредственно ростом в цене самого товарного знака («яблоко»), который ей принадлежит.

Учитывая существенную стоимость принадлежащих заемщикам ОИС, сравнительно недавно отдельными кредитными организациями в качестве обеспечения исполнения обязательств заемщиков стали приниматься ОИС, что и хотелось бы затронуть в указанной работе.

В настоящий момент, на официальном сайте Роспатента в публикуемых годовых отчётах приводится информация о видах ОИС в разбивке по странам, регионам, собственникам, а также в разрезе различных дат [8]. Так, приведены сведения относительно количества зарегистрированных договоров и количество товарных знаков, в отношении которых зарегистрированы договоры (информация приведена на рис. 1).

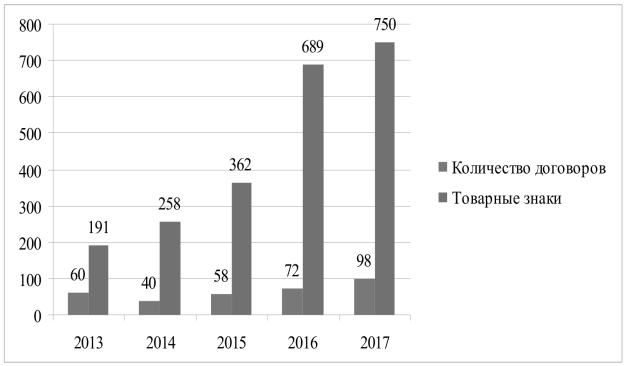

Рис. 1. Динамика количества заключенных договоров залога товарных знаков, зарегистрированных в Роспатенте

Из указанного следует, что ОИС, принимаемые в качестве обеспечения, набирают свою значимость и имеют тенденцию к увеличению.

В статье О.Ф. Масленковой приведены преимущества кредитования под залог исключительных прав на ОИС для банка, такие как [10]:

- возможность получения дополнительного процентного дохода;
- диверсификация залогового портфеля;
- снижение расходов по сделке по сравнению с традиционными видами объектов залога (отсутствие необходимости выездных проверок местонахождения);

[1] Справочно: ОИС отражаются в бухгалтерском балансе организаций по остаточной (балансовой) стоимости по строке 1110 «Нематериальные активы».

• сильный механизм воздействия, так как заемщику выгодно вернуть имеющиеся обязательства без нарушения условий кредитного договора, с целью исключить переход прав на принадлежащие ОИС.

Однако следует помнить, что не все ОИС и права на них можно передать в залог. Из всего многообразия ОИС, которыми владеют наукоемкие производственные компании, можно выделить более весомые с точки зрения ценности и возможности выступить в качестве предмета залога, такие как: товарные знаки, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ и базы данных.

В качестве примера можно привести случай, который произошел ещё в ноябре 2010 года, когда одной из отечественных кредитных организаций АО «Альфа Банк», рег. №1326 в качестве залога по кредиту заемщика ОАО «Жировой комбинат» (входит в холдинг «Солнечные продукты») была принята, принадлежащая им марка «Московский провансаль». Стоимость указанного объекта оценивалась порядка в 3 млн. долларов, было отмечено РБК daily [12].

Также в указанном источнике сообщалось, что за 2010 это был далеко не первый случай такого специфического предмета залога. Указанная кредитная организация также получила товарные знаки «Л'Этуаль» в залог по кредиту заемщика «Алькор и Ко.» стоимостью в 50 млн. евро.

Кроме того, такой кредитной организации, как АО АКБ «Новикомбанк», рег. №2546 были предоставлены в качестве объектов залога товарные марки «Конфаэль» и «Кухни без границ», а ПАО Сбербанку, рег. №1481 - такие ОИС, как «Дикая орхидея» и «Пава».

Учитывая возрастающий интерес кредитных организаций к ОИС, принадлежащих заемщикам, логично возникает вопрос: «Почему указанные сделки не являются массовыми, а имеют разовые случаи?».

Безусловно, кредитные организации, вступая в кредитные отношения с заемщиками, имеют реальную возможность влиять на условия обеспечения основного кредитного обязательства, а также должны максимально обезопасить риски потерь.

Несомненно основной вопрос в залоговых правоотношениях связан с возможностью обращения взыскания на предмет залога и в случае неисполнения должником кредитного обязательства получения удовлетворения из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами залогодателя.

Чтобы разобраться в указанном вопросе, целесообразно обратиться к нормативным документам, которые регулируют указанную область.

Итак, в главе 6 Положения Банка России №590-П[1] [6] приведен перечень объектов, которые могут использоваться кредитными организациями при минимизации величины расчётного резерва по ссудной задолженности заемщиков, имеющей признаки обесценения. Указанные объекты классифицируются в I и II категории качества, в зависимости от степени их надежности, следующим образом (приведены отдельные объекты - полный перечень приведен в нормативном акте Банка России):

• **I категория качества** (облигации Банка России; ценные бумаги, эмитированные Министерством финансов Российской Федерации; векселя Министерства финансов Российской Федерации; гарантийный депозит (вклад), размещенный в кредитной организации – кредиторе);

• **II категория качества** (залог вещей; залог имущественных прав (требований) на недвижимое имущество; поручительства образованных субъектами Российской Федерации фондов поддержки предпринимательства и фондов содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства).

При анализе указанного нормативного документа, выявляется, что в качестве объектов, которые могут быть использованы кредитными организациями для минимизации потенциально формируемых резервов, не относятся ОИС.

Таким образом, кредитные организации фактически не заинтересованы в использовании в качестве залога указанных ОИС, учитывая необходимость постоянного контроля и оценкой за их справедливой стоимостью, для исключения фактов её обесценивания.

Кроме того, в указанном Положении имеется обязанность банка в оценке объектов залога на периодической основе (ежеквартально), а также возможности реализовать указанный залог в течение 270 дней.

Именно с указанными обстоятельствами, на мой взгляд, имеется сложность при принятии соответствующих решений банками.

В свою очередь, учитывая тот факт, что у ОИС может быть определена текущая справедливая стоимость Министерством труда и социального развития российской Федерации утверждена квалификационная должность «Оценщик интеллектуальной собственности», который в том числе определяет стоимость ОИС для целей бухгалтерского учёта, а также определяет балансовую, арендную, ликвидационную, страховую, заемную и другие виды стоимости в зависимости от потребностей и целей оценки [4].

Требования к проведению оценки стоимости ОИС, а также порядок оценки, утверждены в Федеральном стандарте оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11) [3], а также в Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности [5].

Указанное свидетельствует о том, что, в сущности, проблемности с оценкой стоимости ОИС может не возникать при соблюдении установленной нормативными документами периодичности.

Относительно возможности реализации ОИС в установленные регулятором сроки хотелось бы

[1] «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 26.07.2018)

отметить, что каждая кредитная организация во внутренних документах закрепляет подходы, на основании которых строится методика оценок кредитного риска.

В указанной методике имеется возможность предусмотреть различные виды дисконтов, а также их размеры и сферы использования, которые могут применяться к различным видам обеспечения при оценке их ликвидационной стоимости, а также при планировании и оценки планируемой цены продажи указанного объекта, в случае взыскания.

Таким образом, в случае, если стоимость ОИС кредитная организация способна оценить (самостоятельно или привлекая квалифицированного оценщика), а с учётом применения понижающих дисконтов (коэффициентов) имеет возможность влиять на планируемый срок реализации указанных объектов, то сложностей для отнесения указанных объектов к обеспечению 2 категории качества не должно возникать.

Передача исключительных и иных прав на ОИС в качестве предмета залога является новой формой использования этих прав. Однако, имеется множество наработанных судебных практик, связанных с порядком взыскания на указанные специфические объекты залога, а также с переходом соответствующих прав. Указанные обстоятельства рассматривались также в обзоре, подготовленном В.В. Мордвиновой [11].

Учитывая всё вышеизложенное, на мой взгляд, имеется необходимость во внесении отдельных изменений в нормативную базу, регулирующую возможность принятия в качестве объектов залога ОИС.

Внесение указанных правок в действующие нормы могло бы оказать существенное влияние на величину создаваемых кредитными организациями резервов на возможные потери по обесцененным ссудам заемщиков.

Особая актуальность данных изменений может быть обусловлена государственной политикой в сфере инновационных технологий, направленной на вовлечение в оборот наукоемких решений и иноваций, предоставление налоговых и иных льгот хозяйствующим субъектам, изобретающих ОИС.

Данная категория залоговых отношений порождает немало вопросов как теоретического, так и практического плана. Однако представляется возможным, имея в запасе все правовые инструменты, предусмотренные действующим российским законодательством, самым надежным и выгодным для сторон образом выстроить залоговые правоотношения, а также снизить приходящуюся на кредитные организации нагрузку.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвёртая) от 18.12.2006 №230-ФЗ;

2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2007 №153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)»;

3. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22.06.2015 №385 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)»;

4. Постановление Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 24.12.1998 №52 «Об утверждении квалификационной характеристики должности «Оценщик интеллектуальной собственности»;

5. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности», утвержденные Заместителем министра имущественных отношений Российской Федерации 26.11.2002 №СК-4/21297;

6. Положение Банка России №590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 26.07.2018);

7. https://tass.ru/ - Официальный сайт Федерального государственного унитарного предприятия «Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС)»;

8. https://rupto.ru/ru - Официальный сайт Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент);

9. Ю.П. Герасимова, ГК «Биопроцесс», статья «Залог объектов интеллектуальной собственности», Журнал «Банковское кредитование» №6, 2012 год;

10.Н.Э. Соколинская Интеллектуальная собственность как форма обеспечения по кредиту в сборнике «Глобальная экономика в XX1 Веке: диалектика конфронтации и солидарности» Краснодар, 2017 с.154-158, ISBN 978-5-9952-0021-5

11.Н.Э. Соколинская Модель стандарта кредитования под залог объекта интеллектуальной собственности в Основные факторы уязвимости банковского сектора и их минимизация в условиях цикличности экономического развития под ред.Лаврушина О.И, Рига, 2017г.

12.Н.Э. Соколинская Вопросы управления интеллектуальной собственностью в коммерческом банке, журнал» Инновации и инвестиции», 2017, №10

13.О.Ф. Масленкова, кэн, доцент, статья «Кредитование под залог исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности в российских коммерческих банках», Журнал «Финансы», 2016 год, стр. 111-117;

14.В. В. Мордвинова, патентный поверенный Российской Федерации, обзор «Залог исключительных прав и механизм обращения взыскания на предмет залога», стр. 98-104;

15.https://www.rbc.ru/newspaper/ - официальный сайт РБК-daily.

ACCOUNTING BY THE CREDIT ORGANIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS OF BORROWERS IN LENDING

Zudina A.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to the analysis of the reasons for the lack of active acceptance by credit institutions of intellectual property as security for the obligations of borrowers, as well as the study of factors that affect these imbalances.

Keyword. Credit institution, collateral, intellectual property.

References

1. Civil Code of the Russian Federation (part four) of December 12, 2006 No. 230-FZ;
2. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated December 27, 2007 No. 153n (ed. May 16, 2016) “On Approval of Accounting Regulations“ Accounting for Intangible Assets ”(PBU 14/2007)”;
3. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of June 22, 2015 No. 385 “On Approval of the Federal Valuation Standard“ Valuation of Intangible Assets and Intellectual Property (FSO No. 11) ”;
4. Resolution of the Ministry of Labor and Social Development of the Russian Federation of December 24, 1998 No. 52 “On the approval of the qualification characteristics of the post“ Appraiser of Intellectual Property ”;
5. Methodological recommendations on the determination of the market value of intellectual property ”, approved by the Deputy Minister of Property Relations of the Russian Federation on November 26, 2002, No. SK-4/21297;
6. Position of the Bank of Russia No. 590-P “Regulation on the procedure for creating by credit organizations reserves for possible losses on loans, loan debt and equivalent debt” (as amended on 07.26.2018);
7. https://tass.ru/ - Official site of the Federal State Unitary Enterprise "Information Telegraph Agency of Russia (ITAR-TASS)";
8. https://rupto.ru/ru - The official site of the Federal Service for Intellectual Property (Rospatent);
9. Yu.P. Gerasimova, Bioprocess Group of Companies, article “Pledge of intellectual property”, Bank Loan Magazine, No. 6, 2012;
10. N.E. Sokolinsky Intellectual Property as a form of collateral for a loan in the collection “Global Economy in the XX1st Century: Dialectics of Confrontation and Solidarity” Krasnodar, 2017 p.154-158, ISBN 978-5-9952-0021-5
11. N.E. Sokolinsky Model of a standard of crediting secured by an intellectual property object. Main factors of banking sector vulnerability and their minimization in conditions of cyclical economic development ed. By O. Lavrushin, Riga, 2017
12. N.E. Sokolinsky Intellectual Property Management Issues in a Commercial Bank, Innovations and Investments magazine, 2017, №10
13. O.F. Maslenkova, ken, associate professor, article “Crediting on the security of exclusive rights to intellectual property in Russian commercial banks”, Finance magazine, 2016, pp. 111-117;
14. V. V. Mordvinova, Patent Attorney of the Russian Federation, review “Pledge of exclusive rights and enforcement mechanism for collateral”, pp. 98-104;
15. https: //www.rbc.ru/newspaper/ - the official site of RBC-daily.

Биржевой инвестиционный фонд (ETF): эволюция, виды, сравнительный анализ с взаимными фондами

Лазарева Алена Сергеевна,
магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Нишатов Николай Петрович
к.э.н., доцент, Департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Финансовый рынок непрерывно развивается и усложняется: появляются новые финансовые инструменты, усовершенствуются и модернизируются подходы к уже существующим, меняются параметры и способы расчетов. В представленной статье исследуется сравнительно новый финансовый инструмент – биржевой инвестиционный фонд (ETF). Преимущества данного финансового инструмента очевидны: он довольно прост в использовании, интересен с точки зрения отраслей, в которых он применяется, а также доступен не только средним и крупным, но и мелким инвесторам.
Ключевые слова: биржевой фонд, ETF, виды биржевых фондов, анализ биржевых фондов, взаимные фонды.

С развитием коллективных инвестиций в конце XX века на финансовом рынке появился новый финансовый инструмент – биржевой инвестиционный фонд (ETF – Exchange Traded Fund).

Биржевой инвестиционный фонд (ETF) представляет собой ценную бумагу, торгующуюся на финансовом рынке, цена которой формируется из расчета индекса, товара, облигации или портфеля активов, лежащей в основе. В отличие от паев паевого инвестиционного фонда, биржевые инвестиционные фонды торгуются на финансовом рынке как обыкновенные акции.

В научных кругах существует несколько подходов к определению понятия биржевой инвестиционный фонд (ETF). Одни авторы утверждают, что биржевой инвестиционный фонд представляет собой портфель активов, а ценная бумага, выпущенная на пул этих активов, удостоверяет право собственности владельца. Другие авторы обращают внимание на организационно-правовую форму, определяя биржевой фонд, как инвестиционный фонд, который осуществляет эмиссию и погашение выпусков ценных бумаг, обращающихся на бирже и удостоверяющих долю владельца в праве собственности на имущество в инвестиционном портфеле фонда[1].

Первый биржевой фонд - Toronto Index Participation Fund (TIP 35) - был листингован в 1990-м году на Фондовой бирже Торонто. Первый американский биржевой фонд — Standard and Poor's 500 Depositary Receipt (SPDR) —был создан в 1993 году, торговался под тикером SPY, в основе которого лежал индекс S&P 500. [2]

Рассмотрим механизм построения и работы традиционного биржевого фонда (ETF). Фонд организуется спонсором, который является стороной в соглашениях с авторизованными участниками (Authorized Participants (AP)) – крупнейшими участни-

[1] Абрамов А.Е. Инвестиционные фонды: Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 416 с.
[2] Deville L. (2008). Exchange Traded Funds: History, Trading and Research. C. Zopounidis, M. Doumpos, P. Pardalos. Handbook of Financial Engineering, Springer pp. 1-37

ками рынка. На 2014 год, фонды, в которых сконцентрировано 90% всех средств ETF, были организованы 15-ю спонсорами. Всего в США насчитывается 52 спонсора. Каждый фонд имеет в среднем 34 авторизованных участника (Authorized Participants).

Биржевые фонды (ETF) обращаются на первичном и вторичном рынках. На вторичном рынке инвестор в часы работы биржи имеет возможность купить или продать этот финансовый инструмент, так же как он это делает с акциями отдельных компаний. 90% операций с биржевыми фондами (ETF) осуществляются именно на вторичном рынке.

Первичный рынок доступен только авторизованным участникам (Authorized Participants). Авторизованный участник (Authorized Participant) обменивает у фонда большие блоки (модули) акций на акции ETF. При погашении происходит обратная операция. Происходит «in-kind» покупка/продажа.

Таким образом, у авторизованного участника существует возможность для арбитража. При повышенном спросе на акции ETF, и соответственно росте их цены выше актива, Авторизованный участник (Authorized Participant), покупая акции актива и сразу же обменивая их на акции ETF, продаёт эти акции ETF на рынке. При повышении предложения акций ETF и спроса на акции актива, цены на актив и на ETF быстро выравниваются. Если цена ETF и актива отклоняется в другую сторону, происходит обратная операция. Этот механизм практически гарантирует очень малое среднее отклонение цен акций ETF от актива, который он отражает.

В настоящее время биржевые инвестиционные фонды (ETF) стали широко популярны среди инвесторов. Например, в США совокупные активы под управлением этих фондов насчитывают около $2,8 трлн долл., по данным на 2017 год, с учетом того, что США доминируют на глобальном рынке ETF, занимая более 80% активов под управлением. В табл. 1 представлен рейтинг крупнейших ETF в мире по величине активов.[1]

Биржевые инвестиционные фонды имеют разновидности. В зависимости от типа базисного актива в портфеле фонда различают:

- ETFs (exchange-traded fund) – это акции фонда, инвестирующего в ценные бумаги, портфель ценных бумаг которого составляют акции, облигации и банковские займы.
- ETCs (exchange-traded commodities) – это ценные бумаги товарных и валютных фондов. ETC отслеживает цену на сырьевые товары, но сам ETC фактически является долговым обязательством, называемым нотой. Это похоже на биржевую ноту (ETN), но в отличие от неё ETC обеспечен физическим товаром, тогда как ETN не имеет такого обеспечения.
- ETNs (exchange-traded notes) – биржевые ноты, которые выпускаются банком-гарантом и представляют собой необеспеченную долговую ценную бумагу с преимущественным правом требования. Другими словами, ноты – это обещание предоставить доход на какой-либо актив (например, фондовый индекс, индекс волатильности и т.д.). Как и биржевые фонды (ETF), ETN торгуются на бирже, такой как Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE).[2]

Таблица 1
Крупнейшие ETF (источник: Bloomberg)

Тикер	Фонд	Индекс	Комиссия	Цена	Активы фонда, млн.
AGG	iShares Core U.S. Aggregate Bond	Barclays Capital U.S. Aggregate Bond Index	0.05%	105.86	$55356
IEFA	iShares Core MSCI EAFE	MSCI EAFE Investable Market Index	0.08%	67.71	$59781
QQQ	PowerShares QQQ	NASDAQ-100 Index	0.20%	169.46	$65156
VWO	Vanguard FTSE Emerging Markets	FTSE Emerging Markets Index	0.14%	46.11	$67238
VEA	Vanguard FTSE Developed Markets	FTSE Developed Markets Index	0.07%	45.51	$73502
EFA	iShares MSCI EAFE	MSCI EAFE Index	0.32%	71.77	$79257
VOO	Vanguard S&P 500	S&P 500 Index	0.04%	250.47	$90522
VTI	Vanguard Total Stock Market	CRSP US Total Market Index	0.04%	140.57	$96726
IVV	iShares Core S&P 500	S&P 500 Index	0.04%	274.47	$151703
SPY	SPDR S&P 500	S&P 500 Index	0.09%	272.85	$2622

По способу управления, биржевые инвестиционные фонды подразделяются на:

- Активно-управляемые фонды - ETF-фонды, управляемые профессионалами, задача которых сводится к определению и составлению высокодоходных портфелей.
- Пассивно управляемые (индексные) фонды, результаты которых привязаны к динамике бенчмарка. При этом, основная задача управляющей компании состоит в том, чтобы как можно более точно следовать за индексом, поэтому потенциальная доходность подобных ETF-фондов ограничивается доходностью выбранного индикатора.

На российском финансовом рынке использование такого финансового инструмента как биржевой фонд (ETF) слабо развито. В связи с этим российское законодательство регулирует деятельность биржевых фондов (ETF) двумя выдержками из нормативно-правовых актов: Федеральный Закон от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и Приказ Центрального Банка (ранее Федеральной службы по финансовым рынкам) от 9 февраля 2010г. №10-5/пз-н.

[1] Deutsche Bank ETF industry annual report (2017)

[2] Avellaneda, M., Zhang, St. Path-Dependence of Leveraged ETF Returns. SIAM Journal on Financial Mathematics, Vol. 1, pp. 586–603. – 2010

Приказ №10-5/пз-н осуществляет регулирование торгов акциями фондов на бирже, а также накладывается обязательство по поддержании котировок ценных бумаг, которые допускаются к торгам фондов маркет-мейкерами.

Анализ американского регулирования биржевых фондов (ETF) показал, что данный финансовый инструмент регулируется также, как и инструменты фондов коллективных инвестиций. Биржевые фонды (ETF) в США регулируются следующими нормативно-правовыми актами: Закон «О ценных бумагах» 1933г. («Securities Act», 1933), Закон «О торговле ценными бумагами» 1934г. («The Securities Exchange Act», 1934), Закон «Об инвестиционных компаниях» 1940г. («Investment Company Act», 1940).

Биржевые фонды (ETF) ориентированные на ценные бумаги регулируются Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC), а биржевые фонды (ETF), отслеживающие динамику индексов посредством производных финансовых инструментов регулируются Комиссией по торговле товарными фьючерсами (CFTC).

В Европе, регулирование биржевых фондов (ETF) осуществляется в рамках Директивы 2014/91/EU Европейского парламента и Совета от 23 июля 2014г., которая заменила Директиву 2009/65/EU по координации законов, правил и административных положений, касающихся организации коллективного инвестирования в обращающиеся ценные бумаги (UCITS). Орган осуществляющий непосредственное регулирование – Комитет ИОСКО по управлению инвестициями (IOSCO Committee on Investment Management).

В декабре 2012 г. Европейским управлением по надзору за рынком ценных бумаг (ESMA- European Securities and Markets Authority) была принята Инструкция в отношении фондов UCITS (ESMA Guidelines on ETFs and other UCITS issues – ESMA/2012/832EN). В Инструкции был представлен конкретный идентификатор биржевых фондов (далее – UCITS ETF) для использования во всех государствах-членах ЕС[1]. На момент проведения исследования, действует новая редакция Инструкции – ESMA/2014/937.[2]

При анализе зарубежных фондов, зачастую можно встретить сравнение биржевых инвестиционных фондов (ETF) с взаимными фондами (mutual funds). Взаимные фонды представляют собой зарубежный аналог российских ПИФов. Он объединяет средства инвесторов и вкладывает их в различные финансовые инструменты, руководствуясь при этом своей стратегией. При этом, инвестор приобретает ценные бумаги – паи, стоимость которых формируется на основании стоимости активов фонда.

Существуют следующие виды взаимных фондов:

Open-end funds — открытые взаимные фонды. Они продают или покупают паи в любой рабочий день. Цена пая определяется стоимостью чистых активов фонда (NAV) и рассчитывается на конец рабочего дня. Большая часть существующих взаимных фондов являются открытыми.

Close-end funds — закрытые взаимные фонды. Фонд такого вида размещает свои паи среди инвесторов при первичном размещении. В последствии паи этого фонда можно приобрести только на вторичном рынке, при этом фонд обратно свои паи не выкупает.

Unit-investment trust UIT — инвестиционные трасты. Паи UIT размещаются среди инвесторов только один раз при создании фонда. Такой фонд обладает ограниченным сроком работы. Владелец пая имеет возможность досрочно его погасить через фонд, либо дождаться запланированного закрытия инвестиционного траста. Основная особенность UIT заключается в том, что структура активов фонда определяется при его создании и в последствии не меняется.

Рассмотрим различия биржевых инвестиционных фондов (ETF) и взаимных фондов (mutual funds) более подробно.

Во-первых, существуют существенные различия при формировании цены. Цена пая взаимного фонда определяется как стоимость чистых активов (NAV) в расчете на один пай, а сама покупка/продажа данного финансового инструмента осуществляется непосредственно между фондом и инвестором. Цена биржевых фондов (ETF) постоянно корректируется рынком, и не зависит от стоимости чистых активов, физически покупка происходит через брокерский счёт.

Во-вторых, несмотря на то, что оба этих финансовых инструмента обладают высокой ликвидностью, сделки с паями взаимного фонда осуществляются по цене на конец рабочего дня, когда рассчитывается стоимость чистых активов, в то время как сделки с биржевыми фондами (ETF) осуществляются внутри торгового дня по текущей рыночной цене. В связи с этим, биржевой фонд (ETF) представляет высокий интерес для спекулянтов и трейдеров, т.к. существует возможность открытия как длинных, так и коротких позиций.[3]

В-третьих, зачастую биржевые инвестиционные фонды (ETF) имеют более низкие коэффициенты расходов, чем взаимные фонды. Например, комиссии за управление фондом ETF, в среднем составляет 0,04-0,05%, в то время как комиссия за управление взаимным фондом составляет 1-2%.

В России биржевые фонды (ETF) на Московской бирже долгое время были представлены одной компанией FinEx Funds plc. - инвестиционная компанией с ответственностью, разделенной между субфондами и с переменным капиталом. Она действует на основании лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осу-

[1] ESMA Guidelines on ETFs and other UCITS issues – ESMA / 2012 / 832EN

[2] ESMA Guidelines on ETFs and other UCITS issues – ESMA / 2014 / 937EN

[3] Agapova A. (2010). «Conventional Mutual Index Funds versus Exchange Traded Funds», Journal of Financial Markets vol.14, no.2, pp. 323-343

ществление деятельности по управлению ценными бумагам, выданной Банком России. С апреля 2018 года на российском фондовом рынке появилась вторая компания – ITI, которая запустила торги акциями биржевых фондов (ETF) на индекс РТС (торговый код – RUSE) и еврооблигации российских эмитентов (торговый код – RUSB), что значительно расширяет возможности торговли для мелких и институциональных инвесторов на российском биржевом рынке. Акции биржевых фондов (ETF) на индекс РТС отслеживают доходность индекса, который состоит из крупнейших по рыночной капитализации и ликвидности российских компаний, а биржевой фонд (ETF) на корзину еврооблигаций отслеживает доходность индекса ITI Funds Russia-focused USD Eurobond Index, состоящего из еврооблигаций российских эмитентов, имеющих кредитный рейтинг на уровне суверенного рейтинга России или выше[1].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что биржевой фонд представляет собой современный финансовый инструмент, который обладает высокой ликвидностью, прост в понимании и доступен для инвестирования инвесторам с небольшим доходом. С появлением биржевых фондов (ETF) появилась возможность привлечения большего количества инвесторов на финансовый рынок, что способствует развитию новых и уже существующих отраслей экономики. Российский рынок биржевых фондов (ETF) также развивается, но с меньшими темпами в сравнении с мировым.

Литература

1. Абрамов А.Е. Инвестиционные фонды: Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 416 с.
2. Третьяк А. (2018). «Московская биржа запустила торги новым ETF», Ведомости: [сайт]. URL: http:// www.vedomosti.ru
3. Agapova A. (2010). «Conventional Mutual Index Funds versus Exchange Traded Funds», Journal of Financial Markets vol.14, no.2, pp. 323-343
4. Avellaneda, M., Zhang, St. Path-Dependence of Leveraged ETF Returns. SIAM Journal on Financial Mathematics, Vol. 1, pp. 586–603. – 2010
5. Deville L. (2008). Exchange Traded Funds: History, Trading and Research. C. Zopounidis, M. Doumpos, P. Pardalos. Handbook of Financial Engineering, Springer pp. 1-37
6. Deutsche Bank ETF industry annual report (2017). *etf.deutscheawm.com*
7. ESMA Guidelines on ETFs and other UCITS issues – ESMA / 2012 / 832EN
8. ESMA Guidelines on ETFs and other UCITS issues – ESMA / 2014 / 937EN

[1] Третьяк А. (2018). «Московская биржа запустила торги новым ETF», Ведомости: [сайт]. URL: http:// www.vedomosti.ru

EXCHANGE INVESTMENT FUND (ETF): EVOLUTION, SPECIES, COMPARATIVE ANALYSIS WITH MUTUAL FUNDS

Lazareva A.S., Nishatov N.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The financial market is constantly evolving and becoming more complex: new financial instruments are emerging, approaches to existing ones are being improved and modernized, and the parameters and methods of calculations are changing. The presented scientific article explores a relatively new financial instrument - the Exchange Investment Fund (ETF). The advantages of this financial instrument are obvious: it is quite simple to use, interesting from the point of view of the industries in which it is used, and is also available not only to medium and large, but also to small investors.

Keywords: exchange fund, ETF, types of exchange-traded funds, analysis of exchange-traded funds, mutual funds.

References

1. Abramov A.E. Investment funds: Profitability and risks, portfolio management strategies, investment objects in Russia. - M .: Alpina Business Books, 2005. - 416 p.
2. Tretyak A. (2018). Moscow Exchange Launches New ETF Trading, Vedomosti: [website]. URL: http: // www.vedomosti.ru
3. Agapova A. (2010). “Conventional Mutual Index Funds versus Exchange Traded Funds”, Journal of Financial Markets vol.14, no.2, pp. 323-343
4. Avellaneda, M., Zhang, St. Path-Dependence of Leveraged ETF Returns. SIAM Journal on Financial Mathematics, Vol. 1, pp. 586–603. - 2010
5. Deville L. (2008). Exchange Traded Funds: History, Trading and Research. C. Zopounidis, M. Doumpos, P. Pardalos. Handbook of Financial Engineering, Springer pp. 1-37
6. Deutsche Bank ETF industry annual report (2017). etf.deutscheawm.com
7. ESMA Guidelines on ETFs and other issues - ESMA / 2012 / 832EN
8. ESMA Guidelines on ETFs and other issues - ESMA / 2014 / 937EN

Теоретические основы операций Банка России на открытом рынке

Михайлов Алексей Юрьевич
к.э.н., заведующий Лабораторией Томсон Рейтер Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В то время как Банк России, определяя денежно-кредитную политику, формирует цели достаточно широко, ФРС США определяет 3 основных направления такой политики. По определению ФРС США, денежно-кредитной политикой признается деятельность Федеральной резервной системы как центрального банка по достижению целей, обозначенных Конгрессом, а именно: максимизация занятости, стабилизация уровня цен и уровня долгосрочных процентных ставок в США, посредством регулирования уровня краткосрочной процентной ставки, доступности и стоимости кредита в экономике.
Ключевые слова: Денежно-кредитная политика , носители стратегической политики, первичные, тактичные и промежуточные цели денежно-кредитной политики.

Центральный Банк Российской Федерации определяет денежно-кредитную политику как часть государственной политики, направленной на повышение благосостояния граждан.[1] В соответствии с текущим законодательством, направления денежно-кредитной политики на предстоящий год разрабатываются Банком России ежегодно. Отмечается, что основными задачами предыдущих лет являлась стабилизация ситуации финансовом и реальном секторах, снижение уровня инфляции, а также оживление экономики страны после серии внешних шоков, существовавших в конце 2014 – начале 2016 годов. В настоящее время, в момент перехода экономики к устойчивому росту, на первый план вышла задача, связанная с созданием стимулов и условий для дальнейшего устойчивого развития. Выполняя функции по поддержанию финансовой и ценовой стабильности, развитию конкурентного финансового рынка, повышению показателя доступности услуг финансового сектора для населения, а также развитию национальной платежной системы, Центральный Банк Российской Федерации вносит вклад в обеспечение оптимальных условий для экономического роста и благосостояния граждан.

Различают стратегическую и текущую денежно-кредитную политику государства. Стратегическая политика, законодательно определяющая основополагающие принципы денежно-кредитного регулирования страны и формирующая денежную систему в целом, является прерогативой правительства и парламента. Основными носителями стратегической политики могут выступать:

- парламент, принимающий и изменяющий нормативно-правовые акты, касающиеся денежно-кредитной политики и связанные с установлением полномочий и задач правительства, центрального банка, денежно-кредитных институтов;
- правительство, принимающее положения, конкретизирующие принятые парламентом законы;
- а также центральный банк, взаимодействующий с банковскими системам других стран и представляющий интересы государства.

[1]Центральный Банк Российской Федерации. Денежно-кредитная политика.[Электрон.ресурс] URL: http://www.cbr.ru/DKP/ (дата обращения – 08.01.2018)

Как правило, долгосрочные стратегические цели устанавливаются законом о центральном банке страны. В качестве приоритетных указываются цели установления и поддержания стабильности денежного обращения, обеспечения устойчивости курса национальной валюты, поддержание ликвидности коммерческих банков страны.

Текущая денежно-кредитная политика является прерогативой центрального банка и включает в себя цели и средства регулирования текущих экономических процессов.

Выделяют первичные, тактичные и промежуточные цели денежно-кредитной политики.

1) Первичные, или основные, цели позволяют конкретизировать стратегические установки государства в долгосрочной перспективе. Первичные цели ежегодно устанавливаются правительством, но в конечном итоге они связаны с достижением четырех экономических ориентиров: стабильность уровня цен, достижение полной занятости (установление процента безработицы), установление стабильного экономического роста и внешнеэкономической стабильности.

2) Тактичные цели представляют собой способы достижения общей цели в определенных условиях изменяющейся конъюнктуры.

3) Под промежуточными целями, или индикаторами монетарной политики, в свою очередь понимаются основные показатели, которыми в своей повседневной деятельности руководствуется центральный банк и которые способствуют достижению основных целей денежно-кредитной политики. Помимо основного критерия согласованности с основными целями центрального банка, промежуточные цели должны обладать свойствами измеримости, своевременности поступления информации о переменной, контролируемость и возможность влиять на значение переменной, выбранной в качестве промежуточной цели. В качестве промежуточных целей могут быть установлены, например, определенные темпы роста денежной массы, ставка процента или уровень цен в экономике. Воздействуя на индикаторы монетарной политики, центральный банк устанавливает целевые параметры непосредственного воздействия, такие как минимальные резервы, ставка межбанковского рынка или денежная база, которые должны поддерживаться на заданном уровне.

Являясь частью финансового рынка, денежный рынок отражает формирование ставки процента как равновесной цены денег. Таким образом, определение промежуточных целей денежно-кредитной политики и их достижение влияет на общее состояние денежного рынка, формируя как спрос, так и предложение денег.

Организационные и экономические аспекты денежно-кредитной политики во многом связаны с особенностями деятельности ее субъектов и объектов. Субъектом денежно-кредитной политики, прежде всего, является центральный банк, выполняющий функции проводника государственной политики, а также крупнейшие коммерческие банки. Объектами в свою очередь выступают предложение и спрос на денежном рынке.

В зависимости от макроэкономической стратегии государства и основных прогнозных макроэкономических показателей, может проводиться один из двух типов денежно-кредитной политики: стимулирующая или сдерживающая политика.

В рамках сдерживающей монетарной политики реализуется задача ограничения объема кредитования в банковской системе. Такой тип денежно-кредитной политики характерен для экономики, находящийся на этапе экономического роста, когда стремясь не допустить «перегрева» экономики, центральный банк сокращает предложение денег. Повышение общего уровня процентных ставок при этом, как правило, сопровождается сокращением государственных расходов и ростом налогов.

При стимулирующей денежно-кредитной политике проводится расширение объемов кредитования. На этапе экономического спада, падения производства центральный банк будет стремиться увеличить предложение денег с целью стимулирования инвестиций и потребительских расходов. Снижение процентной ставки при этом сопровождается ростом государственных расходов и сокращением налогового бремени.

На сегодняшний день в государствах с рыночными моделями экономики используется одна из следующих концепций монетарной политики:

- политика кредитной экспансии, или, как ее часто называют, «дешевых» денег. В этом случае центральный банк увеличивает ресурсы коммерческих банков, которые посредством роста объемов выдаваемых кредитов увеличивают общую денежную массу в экономике;
- политика кредитной рестрикции, или «дорогих» денег, при которой происходит ограничение возможностей коммерческих банков в выдаче кредитов экономическим субъектам, и, как следствие, насыщению экономики денежными ресурсами.[1]

Воздействуя на объекты регулирования, субъекты достигают поставленных целей посредством совокупности операций, называемых методами денежно-кредитной политики. Определяя взаимосвязь методов денежно-кредитной политики с установленными целями, выделяют прямые и косвенные методы.

1) Прямые, или административные методы представляют собой меры воздействия, существующие в форме директив регулирующего органа, воздействующих на величину денежного предложения и цены на финансовом рынке. Являясь наиболее грубыми и затрагивающими основы экономической деятельности субъектов денежного рынка, прямые меры наиболее привлекательны лишь в условиях экономических кризисов. Деформируя рыночный механизм в целом, такие методы ведут к неэффективному распределению кредитных ресурсов и ограничению межбанковской конкуренции. В то же время прямые методы эффективны, когда необходимы быстрые меры реагиро-

[1]Mikhaylov, A. Volatility Spillover Effect between Stock and Exchange Rate in Oil Exporting Countries. International Journal of Energy Economics and Policy, Vol. 8(3), 2018, pp. 321-326.

вания: последствия применения таких мер более предсказуемы, а затраты являются минимальными.

2) Косвенные, или экономические, методы регулирования с использованием рыночных рычагов воздействуют на мотивацию поведения субъектов. Несмотря на то что последствия применения таких мер менее предсказуемы, а результаты воздействия имеют большой временной лаг, косвенные методы не вызывают деформации рынка.

В настоящее время наблюдается ярко выраженная тенденция перехода от административных к экономическим методам регулирования денежно-кредитных отношений. Так, на сегодняшнем этапе регулирующие функции Банка России ограничены действием нормативно-правовых актов, направленных на обеспечение стабильности денежно-кредитной системы и защиту интересов инвесторов.

Средства воздействия регулирующего органа на объекты регулирования являются инструментами денежно-кредитной политики. В мировой практике традиционно выделяют следующие инструменты денежно-кредитной политики:

1) Норматив обязательных резервов представляет собой долю обязательств коммерческих банков, хранящихся в центральном банке. Изменение резервных требований позволяет воздействовать на предложение денег. Так, снижение нормы резервирования приводит к возникновению избыточных резервов, используемых банками для проведения ссудных операций, и как следствие мультипликативному расширению предложения денег.

2) Процентная политика центральных банков состоит в определении учетной ставки или ставки рефинансирования. Увеличение процентной ставки приводит к удорожанию займов для коммерческих банков, и, являясь ориентиром при проведении кредитных операций, вызывает мультипликативное сокращение денег в экономике.

3) Операции на открытом рынке связаны с покупкой или продажей центральным банком страны финансовых инструментов, в том числе государственных, по заранее установленному курсу. Оказывая прямое воздействие на объем свободных денежных ресурсов коммерческих банков, операции на открытом рынке являются одним из наиболее гибких инструментов воздействия на банковскую ликвидность. Стремясь увеличить кредитные возможности банков, центральный банк начинает покупать ценные бумаги кредитных организаций, зачисляя денежные средства на их корреспондентский счет. Операции на открытом рынке, как правило, проводятся центральными банками совместно с группой крупных системно значимых банков и других кредитно-финансовых институтов.

Кроме того, помимо рассматриваемых выше традиционных инструментов, характерных для денежно-кредитной политики, выделяют также установление ориентира для роста денежной массы и валютное регулирование.

Валютное регулирование включает в себя управление потоками валюты и установление курса валюты национальной единицы. Валютные интервенции, проводимые в рамках валютного регулирования, представляют собой воздействие на курс валюты и в целом на спрос и предложение денег посредством купли-продажи иностранной валюты на рынке валюты. Стремясь укрепить курс национальной валюты страны, центральные банки будут проводить продажу иностранной валюты, получая в обмен национальную. Управление наличной денежной массой связано с регулированием наличных денежных средств, находящихся в обращении, с эмиссией или изъятием денежных средств, проводимых центральным банком. С целью определения потребности в наличных денежных средствах страны в целом центральный банк прогнозирует кассовые обороты в разрезе отдельных регионов и банков.

Основные инструменты и методы денежно-кредитной политики, проводимые Банком России, законодательно закреплены в Федеральном Законе от 10.07.2002 №86ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». В соответствии со статьей 35 федерального закона, к ним относятся:

1) процентные ставки по операциям Банка России;

2) обязательные резервные требования;

3) операции на открытом рынке;

4) рефинансирование кредитных организаций;

5) валютные интервенции;

6) установление ориентиров роста денежной массы;

7) прямые количественные ограничения;

8) эмиссия облигаций от своего имени;

9) другие инструменты, определенные Банком России.[1]

Более подробно операции Банка России с ценными бумагами, являющиеся инструментами денежно-кредитной политики, рассмотрены в следующих параграфах работы.

1.2. Нормативные основы операций Банка России с ценными бумагами

В рамках монетарной политики операции Центрального Банка Российской Федерации на рынке занимают значимое место ввиду того, что многие инструменты монетарной политики, рассмотренные в предыдущем параграфе, так или иначе включают в себя операции с ценными бумагами.

Центральный банк Российской Федерации оказывает существенное воздействие на ликвидность финансовой системы при совершении сделок купли-продажи ценных бумаг. В отличие от других экономических инструментов, операции Банка России на открытом рынке, имеют быстрое воздействие как на уровень характеризующей деятельность коммерческих банков, так и на динамику объема денежной массы.

Под операциями Центрального Банка на открытом рынке понимаются покупка или продажа казначейских векселей, государственных облигаций,

[1]Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

а также прочих государственных ценных бумаг, облигаций Банка России, ценных бумаг, определяемых решением Совета директоров, при выполнении условия их допуска к обращению на организованных торгах, а также заключение с указанными ценными бумагами договоров репо.[1] Операции на открытом рынке могут использоваться как инструмент регулирования ликвидности ежедневно или как антикризисный инструмент.

Значимой особенной характеристикой операций Центрального Банка на открытом рынке выступает незамедлительное реагирование на тенденции развития рынка, характерные в краткосрочной перспективе, что может позволить оказать в целом стабилизирующее влияние на денежное обращение в стране.

Различают следующие классификации операций на открытом рынке:

- в зависимости от имеющихся условий сделки – покупка или продажа ценных бумаг за наличные или на срок с обязательной обратной продажей (операции РЕПО);
- по срочности сделок: краткосрочные (до 3 месяцев) и долгосрочные операции с ценными бумагами;
- в зависимости от объекта сделки: различают операции с государственными или частными ценными бумагами;
- в зависимости от масштабов проводимых операций: банковский или небанковский сектор рынка ценных бумаг, а также финансовый сектор в целом;
- по способу установления ставок: определение рынком или регулятором.

Одним из основных инструментов монетарной политики, с помощью которого Центральный Банк Российской Федерации воздействует на ликвидность банковской системы, является рефинансирование. В соответствии с Федеральным законом о Центральном банке Российской Федерации Банк России выступает кредитором последней инстанции, который организует систему кредитования, или рефинансирования, кредитных организаций. Право кредитных организаций в случае недостатка денежных средств, необходимых для осуществления кредитования ими клиентов, а также выполнения принятых на себя обязательств обращаться за получением кредитов в Центральный банк Российской Федерации закреплено в статье 48 Федерального закона от 02.12.1990 №395-I «О банках и банковской деятельности».[2]

Кредиты Банка России должны быть обеспечены залогом (или блокировкой) ценных бумаг, входящих в Ломбардный список. Существуют 3 разновидности обеспеченных кредитов Банка России:

- Внутридневной кредит, который предоставляется регулятором при осуществлении со счета банка платежа сверх остатка имеющихся на счете денежных средств.
- Кредит овернайт может предоставляться банку в конце рабочего дня в сумме оставшегося непогашенным внутридневного кредита.
- Ломбардный кредит предоставляется коммерческому банку только по заявлению на получение такого ломбардного кредита. Кредит может быть предоставлен по фиксированной ставке процента, а также по заявке на участие в кредитном аукционе на получение ломбардного кредита.[3]

Таким образом, внутридневные кредиты и кредиты овернайт Банка России коммерческие банки получают в автоматическом режиме, ломбардные кредиты - в режиме запроса. Внутридневные кредиты бесплатны для кредитных организаций. Стоит отметить, что с 2014 года Банк России предоставляет ломбардные кредиты только по фиксированной ставке.

В целях снижения кредитных рисков залог по ценным бумагам должен быть скорректирован на установленные поправочные коэффициенты с учетом рыночной волатильности цен финансовых инструментов. Обеспечение по кредиту является достаточным, если рыночная стоимость финансовых активов, который включено в залоговый портфель и учитывает поправочные коэффициенты, больше или равна сумме кредита, а также сумме процентов за период предполагаемого использования заемных денежных средств.

Стоит отметить, что право на получение ломбардного кредита имеет лишь финансово устойчивый банк, временно испытывающий недостаток ликвидности. Такая кредитная организация должна отвечать перечисленным ниже критериям:[4]

относится к 1, 2 или 3 классификационной группе;

не имеет неуплаченных штрафов, невнесенных сумм обязательных резервов или непредставленных расчетов;

не имеет каких-либо просроченных обязательств денежного характера перед Банком России;

предоставила Центральному Банку Российской Федерации право на получение информации о текущих операциях по счету.

Наиболее популярным методом финансирования кредитных организаций наряду с внутридневными кредитами выступают сделки РЕПО. Операция РЕПО представляет собой сделку, которая включает в себя исполнение двух частей, а именно продажи и последующей покупки через определенный срок финансовых инструментов по заранее установленной цене. Такой механизм операций сделок РЕПО подразумевает, ценные бумаги,

[1]Mikhaylov, A. Pricing in Oil Market and Using Probit Model for Analysis of Stock Market Effects. International Journal of Energy Economics and Policy, 2018, 8(2), 69-73.

[2]Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 31.12.2017) «О банках и банковской деятельности»

[3]Положение Банка России от 4 августа 2003 г. N 236-П (ред. от 09.09.2015) «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»

[4] Центральный Банк Российской Федерации. Обеспеченные кредиты Банка России. [Электрон.ресурс] URL: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/refinan.htm&pid=dkp&sid=ITM_15766#3 (дата обращения – 09.01.2018)

которые выступают в качестве обеспечения по сделке, должны перейти в собственность кредитора на соответствующий срок предоставления денежных средств. Такая особенности инструмента позволяет снизить кредитный риск неисполнения сделки по операциям.

Преимущества сделки РЕПО по сравнению с другими аналогичными инструментами денежно-кредитной политики состоят в том, что они:

1) способны обеспечить ликвидностью финансовую систему на определенный срок, по истечении которого исчезает необходимость повторно выходить на рынок для изъятия избыточной массы денег;

2) ценные бумаги, являющиеся объектом сделки, остаются в обороте.

В обеспечение по описанным операциям РЕПО с Банком России могут быть приняты только ценные бумаги, входящие в Ломбардный список, исключение при этом составляют ценные бумаги, эмитированные самой кредитной организацией, которая заключает текущую сделку, а также связанными с ней организациями.

ЦБ РФ проводит операции РЕПО исключительно с кредитными организациями. Требования к кредитным организациям, установленные Указанием Банка России от 13.12.2012 № 2936-У «О требованиях к кредитным организациям, с которыми Банк России совершает сделки РЕПО», аналогичны требованиям к устойчивости по обеспеченным кредитам.

Сегодня операции РЕПО применяются регулятором только для предоставления необходимой ликвидности (операции прямого РЕПО). По первой части сделок ЦБ РФ является покупателем, а его контрагент — продавцом финансовых инструментов, принимаемых в обеспечение. По следующей части сделки регулятор должен осуществить обратную продажу ценных бумаг своему контрагенту по цене, которая была установлена в момент заключения сделки. Операции обратного РЕПО по продаже Банком России ценных бумаг с обязательством обратной покупки в настоящее время не применяются. Существует 2 механизма проведения операций РЕПО с Банком России: возможно заключение сделки на основании аукциона или по фиксированной ставке процента. Еженедельно ЦБ РФ проводит аукционы по предоставлению денежных средств в рублях на срок 1 неделя. Исходя из оценки текущей ситуации на российском денежном рынке, Банк России устанавливает максимальный объём предоставляемых средств, определяется минимальная ставка процента. На сегодняшний день минимальная ставка по аукциону РЕПО, соответствующая ключевой ставке Банка России, равна 8,75%.[1]

Одним из инструментов денежно-кредитной политики, применяемых Банком России, выступает также эмиссия от своего имени облигаций. Право Банка России в целях реализации монетарной политики осуществлять от своего имени эмиссию долговых ценных бумаг, которые также размещаются и обращаются только среди кредитных организаций, реализуется в соответствии со статьей 44 Федерального закона о Центральном Банке Российской Федерации. Эмиссия Облигаций Банка России проводится в соответствии со статьей 27.5-1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Также законодательно закреплена предельная величина общей номинальной стоимости долговых обязательств Банка России, которая рассчитывается как разница между максимально возможным установленным объемом обязательных резервов организации и величиной обязательных резервов исходя из действующего в настоящий момент норматива.

К эмиссии собственных ценных бумаг центральными банками приводит необходимость использования финансовых инструментов, позволяющих обеспечивать ликвидность и устойчивость финансовой системы страны. Наиболее активно такие операции проводятся в странах с развивающимися финансовыми рынками. Так, Банк России впервые принял решение о выпуске собственных облигаций в августе 1998 года, которые использовались в целях выполнения перечисленных ниже функций:

- осуществление оперативного управления процентными ставками на внутреннем рынке;
- проведение «стерилизации» избыточного предложения денежной массы;
- предоставление ликвидного актива, используемого в качестве обеспечения на рынке межбанковских кредитов и при проведении операций с Банком России;
- в обращение был введен безрисковый инвестиционный инструмент, который позволил кредитным организациям размещать временно неиспользуемые денежные средства.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 31.12.2017) «О банках и банковской деятельности»

2. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

3. Положение Банка России от 4 августа 2003 г. N 236-П (ред. от 09.09.2015) «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»

4. Центральный Банк Российской Федерации. Операции РЕПО по фиксированной ставке. [Электрон.ресурс] URL: http://www.cbr.ru/hd_base/repo_session/ (дата обращения – 09.01.2018)

5. Центральный Банк Российской Федерации. Обеспеченные кредиты Банка России. [Электрон.ресурс] URL:

[1]Центральный Банк Российской Федерации. Операции РЕПО по фиксированной ставке. [Электрон.ресурс] URL: http://www.cbr.ru/hd_base/repo_session/ (дата обращения – 09.01.2018)

http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/refinan.htm&pid=dkp&sid=ITM_15766#3 (дата обращения – 09.01.2018)

6. The Federal Reserve System: Purposes & Functions. — Federal Reserve System Publication. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 2016. — С. 21.

7. Mikhaylov, A. Pricing in Oil Market and Using Probit Model for Analysis of Stock Market Effects. International Journal of Energy Economics and Policy, 2018, 8(2), 69-73.

THEORETICAL BASES OF OPERATIONS OF THE BANK OF RUSSIA ON THE OPEN MARKET

Mikhailov A.Yu.

Financial University under the Government of the Russian Federation

While determining the monetary policy of the Bank of Russia, it forms the goals quite widely, the US Federal Reserve defines 3 main directions of such a policy. As defined by the US Federal Reserve, monetary policy recognizes the activities of the Federal Reserve System as the central bank to achieve goals set by Congress, namely: maximizing employment, stabilizing prices and long-term interest rates in the United States, by adjusting the level of short-term interest rates, availability and cost of credit in the economy. Key words: Monetary policy, carriers of strategic policy, primary, tactful and intermediate objectives of monetary policy.

References

1. Federal Law of 02.12.1990 N 395-1 (as amended on 12/31/2017) “On Banks and Banking Activities”
2. Federal Law of 10.07.2002 N 86-FZ (as amended on 12/31/2017) “On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)”
3. Position of the Bank of Russia of August 4, 2003 N 236-P (as amended on 09.09.2015) “On the procedure for the provision by the Bank of Russia to credit institutions of loans secured by pledge (blocking) of securities”
4. Central Bank of the Russian Federation. Repo operations at a fixed rate. [Elektron.resurs] URL: http://www.cbr.ru/hd_base/repo_session/ (appeal date - 01/09/2018)
5. Central Bank of the Russian Federation. Secured loans from the Bank of Russia. [Electron.resource] URL: http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/refinan.htm&pid=dkp&sid=ITM_15766#3 (appeal date - 09/01/2018)
6. The Federal Reserve System: Purposes & Functions. - Federal Reserve System Publication. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 2016. - p. 21.
7. Mikhaylov, A. Pricing in the Oil Market and Stock Marketplace. International Journal of Energy Economics and Policy, 2018, 8 (2), 69-73.

Развитие банковских технологий с применением дистанционного банковского обслуживания

Моисеева Регина Юрьевна
студент Института заочного и открытого образования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматривается дистанционное банковское обслуживание как банковские услуги, предоставляемые клиенту с использованием средств телекоммуникаций, среди главных достоинств технологий дистанционного банковского обслуживания выделяются оперативность, удобство, практичность, а также высокая скорость выполнения операций. Популярность данных услуг способствует постоянному внедрению технологических новшеств с целью развития банковских технологий.
Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, интернет-технологии, онлайн-услуги, идентификация клиента, чат-бот, технологии нового поколения.

Важнейшей тенденцией современной банковской системы является развитие технологий дистанционного банковского обслуживания (ДБО). Данные аналитического агентства Markswebb, основным видом деятельности которого является анализ лучших практик систем ДБО кредитных организаций, а также данные Банка России по открытым счетам клиентов в системах Интернет-банк и мобильный банк, свидетельствуют о том, что каждый год происходит увеличение числа клиентов коммерческих банков, отдающих предпочтение системам дистанционного обслуживания на основе Интернет-технологий и различных средств электронных коммуникаций [10].

Системы дистанционного банковского обслуживания позволяют клиенту более эффективно распоряжаться ценными для сегодняшнего дня ресурсами – временем и информацией. Данный факт говорит о привлекательности данного способа предоставления и использования услуг для клиентов. При этом системы ДБО обладают значительными преимуществами для кредитных организаций при предоставлении услуг своим клиентам:

– экономические выгоды вследствие сокращения затрат на обслуживание клиента. Стоимость затрат на предоставление услуг клиенту в отделениях банка гораздо выше, нежели с помощью систем дистанционного банковского обслуживания. Несмотря на большие расходы банка при внедрении системы ДБО, они всегда окупаются через некоторое время. Скорость окупаемости затрат зависит от количества клиентов, подключенных к системе ДБО;

– сравнивая традиционное банковское обслуживание в отделении и обслуживание на удаленном доступе посредством телекоммуникационных средств, нужно отметить большую эффективность банковской деятельности в случае активной работы с клиентами через системы ДБО. Ни один банк не смог бы обслужить в своем офисе десятки тысяч клиентов, что происходит в случае использования клиентом технологий ДБО, в результате чего сокращается время на взаимодействие банковского работника и клиента, а вот пропускная способность предоставления услуг, в свою очередь,

увеличивается;

– внедрение технологий дистанционного банковского обслуживания способствует решению одной из задач банка: развитие точек присутствия, то есть мест расположения офисов и отделений, обеспечивающих доступность для клиента банковских услуг;

– у банка появляется возможность выхода на новые клиентские сегменты вне зависимости от их географического положения;

– повышается точность всех проводимых банковских транзакций, снижаются операционные риски;

– банку предоставляется возможность решить важные дополнительные задачи, например, оперативно информировать клиента о появлении новых банковских продуктах и услугах или же сообщать о необходимых действиях клиента (своевременном погашении просроченной задолженности, окончании срока вклада и т.д.);

– вследствие создания банком принципиально новых услуг, продуктов, технологий, а также высокой скорости интегрирования их с другими финансовыми услугами, использующими удаленный доступ к счетам, увеличивается уровень конкурентоспособности кредитной организации;

– перевод клиентов на систему ДБО позволяет банку снизить трудозатраты и затраты на обучение персонала банка [3, с. 37].

Из вышеперечисленных преимуществ внедрения системы ДБО для банка, следует то, что при активном развитии технологий ДБО, он увеличит эффективность своей деятельности и расширит свои бизнес-возможности за счет продажи банковских услуг и продуктов онлайн, а, следовательно, расширит клиентскую базу, что в свою очередь, является ключевым аспектом в увеличении прибыли банка.

Следовательно, внедрение банком технологий дистанционного банковского обслуживания обусловлено особенностями развития взаимоотношений банка с клиентом, которое должно быть многопрофильным. На сегодняшний день банковская система подвержена процессам глобализации, на фоне которых наблюдается активизация использования информационных технологий, причем от этого напрямую зависит уровень конкурентоспособности банка. Банки ориентированы на внедрение наиболее современных и удобных для обслуживания клиентов интернет-технологий. Одним из новейших направлений развития систем дистанционного банковского обслуживания клиентов коммерческих банков стали чат-боты.

Чат-боты представляют собой «диалоговых агентов» и являются компьютерными программами, разработанными, чтобы общаться с собеседником-человеком через текстовые сообщения. Во многих странах Европы законодательно взят курс на цифровые банки и развитие дистанционного банковского обслуживания. На сегодняшний день можно дистанционно открывать и закрывать банковские вклады, внедряется удаленная идентификация пользователей. Безопасность чат-ботов обеспечивается технологиями, идентичными с теми, которые используются в мобильных приложениях. К ним относятся двухфакторная и биометрическая аутентификация, технологии анализа поведения и другие, более продвинутые технологии искусственного интеллекта [1].

Согласно данным исследования American Banker, такие банки, как Barclays, Societe Generale, USAA, BBVA и Capital One уже активно работают с данной технологией; а Bank of America запустила свой чат бот, под названием «Эрика». Bank of America заявляет, что Эрика является доверенным советником для 45 миллионов семей их клиентов (рис. 1).

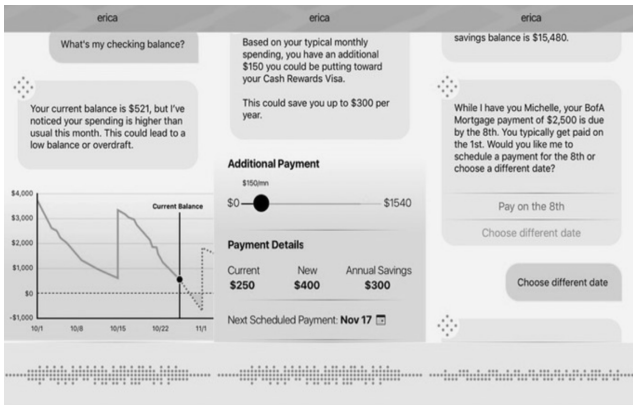

Рисунок 1 - Чат-бот Эрика от Bank of America [1]

Из рис.1 видно, что Чат-бот Эрика располагает массой возможностей, он анализирует финансовые привычки клиента, понимает, когда он потратил больше, чем обычно, как можно сократить задолженность или сэкономить деньги и как выглядит кредитная история. Все это возможно, поскольку Бот, усилен искусственным интеллектом и предиктивными возможностями. Чат-бот Эрика от Bank of America разработан для отправки уведомлений клиентам, предоставления советов при выборе привлекательного вклада и оплаты счетов.

Крупнейшие банки в Северной Америке, такие как Bank of America, JPMorgan Chase, Capital One, Master Card и American Express успешно внедрили платформу чат-ботов. Банк JPMorgan Chase внедрил чат-боты для облегчения операций бэк-офиса, что позволило сэкономить более 360 тыс. часов рабочей силы. Чат-бот ассистент банка Capital One помогает клиентам сохранять деньги на выгодных условиях. Master Card разработал чат-бот в мессенджере Facebook для улучшения цифровых услуг. С помощью него клиенты могут проверять историю платежей, баланс счетов и следить за расходами [10].

На текущий момент популярность чат-ботов в США и Европе растет. Они выступают в роли финансовых советников, которые анализируют доходы и расходы клиентов, затем предлагают пути прибыльного накопления, экономии средств и пополнения сберегательного счета. Услуги чат-ботов за рубежом предоставляются посредством таких платформ как SMS-информирование, Facebook Messenger, Slack.

Так, приложения обмена сообщениями стали популярными каналами взаимодействия с клиентами, обогнав социальные сети.

По данным опроса, проведенного в 2018 г. Personetics, 87% банкиров США заявляют, что уже внедрили чат бот или же планируют включить чат бот в ближайшие два года, из них более подробно:

- 15% уже имеют чат бот.
- 31% имеют в реализации проект чат бота.
- 26% планируют внедрить в следующем году.
- 15% планируют внедрить в течении 2-3 лет.

Только 13% не имеют никаких планов в этом отношении [1].

Следующим этапом развития систем дистанционного банковского обслуживания клиентов в российских банках, является внедрение чат-ботов с целью ведения диалогов с клиентами посредством текстовых сообщений, что позволит сократить персонал колл-центров банков, и тем самым повысить прибыль.

Однако, внедрение новейших технологий в банковскую сферу сталкивается с множеством практических трудностей. В первую очередь банкам следует определить цель использования новейших технологий, например, если банки преследуют сверхбыстрое обслуживание клиентов посредством искусственного интеллекта, то от этого может пострадать качество обслуживания.

Успешное внедрение новейших технологий в дистанционное банковское обслуживание требует совершенствования базы данных клиентов и сотрудничества со специалистами ведущих зарубежных финтех-компаний и оценки рисков.

В первую очередь следует разработать соответствующие алгоритмы для эффективной работы с большим объемом данных о клиентах. Базы данных должны быть централизованными, чтобы источник информации о финансовом положении клиента был един, а чат-бот предоставлял клиентам советы по управлению денежными средствами.

Необходимо преобразовать данные о клиентах в удобный формат. Для этого зарубежные банки внедрили единую систему Data Warehouse (DW), которая представляет собой хранилище данных. Внедрение DW позволит банкам решить и другие проблемы, такие как замена морально устаревших систем, обработка данных в режиме реального времени. Современные DW позволяют мгновенно отправлять уведомления клиентам [9].

Следующее важное условие - налаживание тесного сотрудничества со специалистами ведущих финтех-компаний. Также необходимы планирование и оценка потенциальных рисков.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что развитие дистанционных банковских услуг призвано повысить долю населения и малого бизнеса, вовлеченного в формальный финансовый сектор, снизить объем наличных денежных средств и повысить прозрачность финансовой системы. Дистанционные банковские услуги могут обеспечить расширение доступа не только к платежным сервисам, но и к иным базовым финансовым услугам, таким как кредитование, сбережения, инвестиционные счета и др. Кроме того, их развитие способно помочь повысить финансовую грамотность потребителей и сформировать ответственное финансовое поведение.

Сегодня с помощью каналов дистанционного обслуживания проводятся платежи, оформляются заказы на платежные карты и заявки на кредиты, открываются и пополняются депозиты, осуществляются переводы между счетами клиентов. Потребители могут дистанционно управлять лимитами и ограничениями по операциям с платежными картами.

Государство в свою очередь ратует за «оцифровку» банкинга ввиду прозрачности виртуальных операций и повышения доступности финансовых услуг. Таким образом, выигрывать будут те банки, которые смогут перестроить свои бизнес модели для роста в условиях исчезновения границ между отраслями. На рынке банковских услуг наступает новый переломный момент, вызванный развитием банковских технологий.

Литература

1. Банковские чат-боты и робоэдвайзинг: перспективы развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://uzreport.news/finance/bankovskie-chat-boti-i-roboedvayzing-perspektivi-razvitiya (дата обращения: 27.10.2018).
2. Безопасная система ДБО [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Безопасная_система_ДБО# (дата обращения: 29.10.2018).
3. Здунова О.С., Здунов В.И., Лясковская Е.А. Преимущества и недостатки системы дистанционного банковского обслуживания // Управление инвестициями и инновациями. – 2017. - № 4. – с. 35-39.
4. Информационные системы в деятельности экономических объектов (предприятий, банков, налоговых органов) / Под ред. Г.Н. Хубаева. – Ростов-на-Дону: Издательство Издательский центр «МарТ», 2017. – 384 с.
5. Мобильные технологии изменяют финансовую отрасль [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.osp.ru/news/2014/1126/13026670/ (дата обращения: 01.11.2018).
6. Сидикова Ф.Х., Шермухамедов Б.А. Электронный документооборот и модели «КЛИЕНТ-БАНКА» // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2016. - №11. – С. 89-93.
7. Смоленская В. Устройство самообслуживания как сеть интеллектуальных мини-офисов банка // Банки и деловой мир. - 2016. - № 6. – С. 9-12
8. Файзуллина А.И. Удовлетворение потребностей населения в банковских услугах // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2016. - №1(25) – С. 14-19.
9. Чернышова О.Н., Коротаева Н.В., Зобова Е.В. Информационные технологии в банковском бизнесе: современные тенденции и перспективы

развития // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. - №3(049). – С.150-154.

10.5 главных тенденций банковских технологий в 2018 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.plusworld.ru/ (дата обращения: 28.10.2018).

DEVELOPMENT OF BANKING TECHNOLOGIES USING REMOTE BANKING SERVICE

Moiseeva R.Yu.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with remote banking services as banking services provided to the client using telecommunications, among the main advantages of remote banking technologies are efficiency, convenience, practicality, as well as high speed of operations. The popularity of these services contributes to the constant introduction of technological innovations for the development of banking technologies.

Keywords: remote banking services, Internet technologies, online services, customer identification, chat-bot, a new-generation technology.

References

1. Banking chat bots and robo editing: development prospects [Electronic resource] - Access mode: https://uzreport.news/finance/bankovskie-chat-boti-i-roboedvayzing-perspektivi-razvitiya (appeal date: 10.27.2018) .
2. Secure RB System [Electronic resource] - Access mode: http://www.tadviser.ru/index.php/Article: Secure_System_DBO# (access date: 10.29.2018).
3. Zdunova, OS, Zdunov, VI, Lyaskovskaya, EA Advantages and disadvantages of the remote banking service system // Investment and Innovation Management. - 2017. - № 4. - p. 35-39.
4. Information systems in the activities of economic objects (enterprises, banks, tax authorities) / Ed. G.N. Khubaeva. - Rostov-on-Don: Publishing Center "MarT", 2017. - 384 p.
5. Mobile technologies are changing the financial industry [Electronic resource] - Access mode: http://www.osp.ru/news/2014/1126/13026670/ (access date: 01.11.2018).
6. Sidikova F.Kh., Shermukhamedov B.A. Electronic document management and models of "CLIENT-BANK" // Modern science: current problems and ways to solve them. - 2016. - №11. - pp. 89-93.
7. Smolenskaya V. Self-service device as a network of intellectual mini-offices of the bank // Banks and business world. - 2016. - № 6. - p. 9-12
8. Fayzullina A.I. Meeting the needs of the population in banking services // Bulletin of the Volga University. V.N. Tatishcheva. - 2016. - №1 (25) - p. 14-19.
9. Chernyshova ON, Korotaeva N.V., Zobova E.V. Information technologies in the banking business: current trends and development prospects // Socio-economic phenomena and processes. - 2017. - №3 (049). - P.150-154.
10. 5 main trends of banking technologies in 2018 [Electronic resource] - Access mode: https://www.plusworld.ru/ (access date: 10.28.2018).

Банковские технологии на современном этапе

Ефремов Павел Алексеевич,
студент-бакалавр факультета финансовых рынков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Васильев Игорь Иванович,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена целостному изучению информационных технологий, применяемых в банковской сфере, точному определению данного компонента в системе коммерческих банков России, а также исследованию преимуществ и перспектив применения банковских технологий в будущем. В современных условиях функционирования банковской системы России появляются новые тренды развития коммерческих банков. Один из таких трендов уже на протяжении многих лет – внедрение информационных технологий в банковскую сферу России. Многие банки уделяют все большее внимание автоматизации своей деятельности, внедрению банковских технологий, включая автоматизированные банковские системы, CRM-системы и прочие технологические решения для повышения эффективности работы кредитной организации.
В ходе написания статьи использованы как общенаучные, так и специализированные методы (в том числе анализ информации, метод экспертных оценок и прочие методы). Определены сущность, цели, задачи и способы функционирования банковских информационных технологий в работе коммерческого банка, изучены и проанализированы основы автоматизированных банковских систем, систем дистанционного банковского обслуживания и CRM-систем, выявлена существенная значимость внедрения информационных технологий в банки, сделаны соответствующие выводы. Сделан вывод, что банковские информационные технологии являются неотъемлемым атрибутом в деятельности любой современной кредитной организации. Все банковские технологии помогают коммерческому банку вести более эффективную деятельность, достигать поставленных целей, находиться на должном уровне конкурентоспособности, увеличивать значения экономических показателей работы банка. Банковские технологии востребованы на всех стадиях работы коммерческого банка: от ведения операционного дня, до принятия крупных управленческих решений.
Ключевые слова: информационные технологии, ИТ, IT, банковские технологии, автоматизированная банковская система, АБС, ДБО, CRM.

На современном этапе одним из самых важных направлений научно-технического прогресса является информатизация всех сфер жизнедеятельности человека, базирующаяся на масштабном применении вычислительной техники и прочей электроники, образующей информационно-вычислительные системы.

Процесс информатизации помогает систематизировать знания. В современном мире развитие новых технологий приобрело новую форму [1]. Информатизация, осуществляемая посредством вычислительной техники, получила название компьютеризации.

Компьютеризация в свою очередь включает в себя множество элементов и процессов: вычислительные машины и агрегаты, автоматические системы управления, автоматизированные информационные системы, машинное обучение и пр.

В современной банковской сфере банковские технологии становятся все более важными с каждым днем [2].

Банковские технологии в свою очередь представляют собой совокупность информационных технологий и средств телекоммуникации.

К банковским технологиям можно отнести специализированные компьютерные программы, которые предназначены для управления банком, расчета и минимизации рисков, а также для прочих текущих и стратегических задач коммерческого банка. Помимо вышеперечисленных средств к банковским технологиям относятся технические средства защиты информации кредитной организации и ее клиентов, защиты банковских карт, банковских терминалов, кассовых узлов и прочих каналов движения информации и денежных средств [3].

Современные банковские технологии направлены на обеспечение достаточной устойчивости кредитной организации и создание максимально эффективных условий взаимодействия банка с клиентами.

Банковские технологии во многом упрощают процесс работы кредитной организации, делают его быстрее и надежнее, устанавливают единые формы отчетности и предоставления данных, помогают создать эффективный документооборот и взаимодействие специалистов банка.

На фоне усиления конкуренции среди российских коммерческих банков потребность во внедрении банковских технологий в коммерческие банки для получения конкурентных преимуществ становится очевидной.

В зависимости от выполняемых функций банковские технологии могут подразделяться:

- на информационные банковские технологии (объектные, операционные, документарные);
- визуализационные и коммуникационные банковские технологии (связь с клиентом);
- электронные банковские технологии (интернет-банкинг и мобильный банкинг, системы приема платежей).

Из вышесказанного логично исходит то, что в коммерческих банках чаще всего применяется не одна, а множество различных банковских технологий, реализованных в различных технологических продуктах и комплексных решениях (автоматизированные банковские системы и прочее).

Значимость информационных технологий в современных условиях стала настолько очевидной, что многие процессы становятся невозможными или очень труднореализуемыми без применения IT. То есть информационные технологии становятся необходимой потребностью [4].

Особенно остро данная потребность ощущается в финансовой, в том числе в банковской сфере. Процесс информатизации банковской деятельности происходит уже многие годы и будет продолжаться в ближайшем будущем [5].

Информационные банковские технологии – процесс сбора, регистрации, передачи, хранения и обработки данных с целью дальнейшего преобразования для принятия управленческих решений. Информационные банковские технологии реализуются на основе вычислительной техники.

Современные информационные технологии в значительной степени влияют на бизнес-процессы в банках, выводят их на принципиально новый качественный уровень. Банковские технологии и IT связаны неразрывно, так как банковские технологии базируются на информационных. Банковские и информационные технологии помогают настроить и обеспечить автоматизацию банковского бизнеса [6, 7].

Банковский бизнес растет с каждым годом, поэтому его управление требует обработки все большего количества информации. Это объясняет возрастающую потребность в постоянном развитии и модернизации банковских технологий.

Для того чтобы не оказаться в положении технологического отставания, банкам необходимо заниматься автоматизацией приоритетных направлений своей деятельности. Конкурентоспособность банка в современных реалиях во многом определяется уровнем его технологичности [8].

Все банковские технологии можно разделить на две крупных категории:

1) банковские технологии для организации внутренней работы банка;

2) банковские технологии для создания каналов работы с клиентами и изучения их потребностей.

Первая категория – банковские технологии, целью которых является оптимизация работы банка, ее организация и увеличение скорости работы и эффективности. К таким технологиям обычно относят всевозможные автоматизированные банковские системы [9].

Наибольшая доля процессов и операций в банках осуществляется с помощью автоматизированных банковских систем (АБС).

Автоматизированная банковская система – совокупность элементов, выполняющих информационные и управленческие задачи, поставленные перед банком. АБС представляет собой набор методов и средств работы с информации с целью управления кредитной организацией.

Развитие информационно-технологических решений в рамках банковских технологий определяется ключевыми направлениями деятельности банковского бизнеса:

1. усиление конкурентной борьбы за качественных клиентов. В рамках данного направления возникает потребность в достаточной информации о клиентах и рынках, гибком реагировании на запросы клиентов, способности прогнозировать меняющиеся нужды рынка и разрабатывать новые банковские продукты;
2. рост заинтересованности в АБС, обеспечивающих систематическое управление рисками и организацией в целом;
3. создание и внедрение собственной или сторонней корпоративной информационной системы, которая охватывала бы все аспекты деятельности кредитной организации;
4. усиление значимости стратегического планирования и управления.

Одной из самых важных задач информационных технологий является достижение бизнес-целей. Любая IT-задача должна быть направлена на получение конечного результата и связана со стратегией банка. Только в этом случае данная деятельность имеет смысл [10].

Если деятельность кредитной организации правильно организована, IT-менеджер должен самостоятельно принимать участие в разработке и достижении целей стратегии.

В банковских и информационных технологиях распространена практика использования аутсорсинга, так как в некоторых случаях он более предпочтителен [11, 12]. Например, банк решил купить у внешней организации систему автоматизации банковской деятельности. Затем у него появилась потребность внедрить новый модуль в данную систему. В этом случае банку проще доверить данный процесс сторонней организации по аутсорсингу.

На данный момент существует множество российских и зарубежных организаций, которые создают различные автоматизированные банковские системы, предназначенные практически для всех сфер деятельности коммерческого банка: от веде-

ния операционного дня банка до анализа его деятельности и принятия управленческих решений. Самыми известными автоматизированными банковскими системами являются:

- Диасофт;
- Центр Финансовых Технологий;
- R-Style Softlab;
- ПрограмБанк;
- Банк Софт Системс;
- Банковские информационные системы.

Помимо специализированных независимых компаний, которые занимаются разработкой программного обеспечения для кредитных организаций, существуют еще и IT-компании по разработке АБС, которые созданы самими банками. Например, компания «Сбербанк-Технологии» занимается разработкой автоматизированных банковских систем непосредственно для Сбербанка[1].

Сфера создания программных продуктов для банков на данный момент уже не является составной частью деятельности IT-компаний. Теперь это уже совершенно отдельное направление развитие. Существует множество организаций, которые занимаются исключительно созданием программного обеспечения для кредитных организаций (например, СберТех или ФлексСофт).

В таблице 1 представлены крупнейшие поставщики технологических решений для банков в 2018 г. по версии сайта cnews.ru[2].

Объем выручки организаций, перечисленных в таблице совершенно точно говорит о том, насколько велики масштабы деятельности данных организаций и затраты банков на приобретение и интеграцию банковских технологий в свою деятельность. Чаще всего банки пользуются услугами не одной, а нескольких IT-компаний. Так, ВТБ пользуется технологическими решениями 16 компаний из 50, представленных в рейтинге.

В международной практике для решения проблем максимально эффективной организации банковских технологий используется не только опыт самой организации, но и сторонние методологии управления банковскими технологиями. Данные методологии содержат в себе основные задачи и цели банковских технологий, а также процедуру внедрения данных технологий.

Явным преимуществом сторонних методологий является то, что они проверены временем и соответствуют всем нормам и стандартам, в том числе международным.

Стратегии и планы банка могут быть реализованы более эффективно, если при их осуществлении применять информационные технологии.

Для того чтобы определить уровень внедрения, состояния и эффективности информационных технологий в банке, необходимо иметь собственную систему оценки, включающую в себя основные аспекты работы автоматизированной банковской системы.

Показатели (ключевые индикаторы выполнения), включенные в данную систему оценки, обеспечивают контроль, управление и достижение конечных результатов деятельности по направлениям банковских технологий.

Примерами таких показателей могут служить удовлетворенность клиентов работой службы IT, рост бюджета АБС по сравнению с ростом операций и прочие индикаторы.

Информационные технологии работают эффективно только в том случае, если они полностью интегрированы в систему банка. Поэтому АБС кредитной организации должна работать как интегрированный комплекс [13].

Каждая кредитная организация обладает разным уровнем автоматизации в области IT. Этот уровень определяется целесообразностью, потребностями специалистов в данной автоматизации, а также ресурсными возможностями банков. Менеджерам банка в данном случае необходимо подобрать оптимальное решение в отношении затрат на автоматизацию и качество автоматизации.

Необходимо заметить, что не всякая автоматизация разумна. Выбор процессов, для которых будут внедряться банковские технологии, должен быть логически обоснованным, целесообразным экономически и реализуемым в техническом плане.

Основной целью применения банковских автоматизированных систем является максимизация прибыли и увеличение темпов роста банка [14].

В рамках реализации автоматизации банковских процессов кредитной организации необходимо выполнить ряд пунктов:

- выбрать наиболее подходящие для стратегии банка информационные технологии;
- организовать последовательное, быстрое и поэтапное внедрение технологий;
- привлечь квалифицированных специалистов для внедрения технологий;
- обучить персонал банка;
- использовать потенциальные возможности увеличения прибыли.

Автоматизированные банковские системы могут выступать как средства повышения экономической эффективности деятельности:

- при активном применение АБС в бизнес-процессах, которые направлены на увеличение прибыли кредитной организации;
- использовании АБС как средства снижения себестоимости предоставляемых услуг и оптимизации бизнес-процессов;
- ускорении обслуживания клиентов за счет АБС;
- автоматизации однотипных операций с помощью АБС;

Создание единого информационного пространства повышает управляемость и надежность банка.

[1] Автоматизированные банковские системы // tadviser.ru URL : https://goo.gl/UGAKV8

[2] Обзор: IT в банках и страховых компаниях 2018 // cnews.ru URL: http://www.cnews.ru/reviews/it_v_bankah_i_strahovyh_kompaniyah_2018/review_table/658e234366fd72a2e8d233dd4e3b5505ff7228b0

С помощью автоматизированных банковских систем кредитные организации оптимизируют осуществление традиционных задач банковской деятельности: ведение бухгалтерского учета, получение обязательной отчетности, автоматизированное расчетно-кассовое обслуживание клиентов, кредитно-депозитную деятельность и многое другое.

На этапе интеграции АБС в систему банка происходит оптимизация бизнес-процессов, пересматриваются взгляды на существующий механизм работы банка, удаляются лишние звенья из цепочки действий [15].

Автоматизация банковских процессов повышает эффективность работы банка, обеспечивает надежность, гарантирует безошибочную обработку документов за счет сложной системы контроля, а также дает возможность в любой момент провести анализ деятельности и текущего состояния кредитной организации.

Также внедрение подобных банковских технологий обеспечивает более высокое качество принятия управленческих решений, связанных с различными видами рисков при совершении различных видов операций.

Еще одним преимуществом автоматизированных банковских систем является то, что они в значительной степени повышают качество обслуживания клиентов банка. Данный аспект особенно важен в современных условиях жесткой конкуренции на рынке банковских услуг.

Таким образом, АБС, интегрированная в систему банка, может помочь ему выстроить эффективные бизнес-процессы, снизить расходы и риски, связанные с обслуживанием клиентов.

Банковские технологии на примере автоматизированных банковских систем помогают оценивать риски более объективно, повышают конкурентные преимущества перед другими игроками на рынке.

Помимо категории банковских информационных технологий, для организации внутренней работы банка и его бизнес-процессов существует и вторая важная группа банковских технологий, которая направлена на организацию каналов работы с клиентами и изучение их потребностей.

В данную категорию входят два больших направления разработки банковского программного обеспечения:

1) дистанционное банковское обслуживание (интернет-банкинг, мобильный банкинг и прочее);

2) развитие отношений с клиентами и индивидуализация этих отношений (CRM-технологии).

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – совокупность методов предоставления клиенту банковских услуг без непосредственного визита в банк. То есть ДБО представляет собой совокупность услуг, которые клиент может получить через удаленный доступ (мобильный телефон, сеть «Интернет», терминалы обслуживания и пр.) [16].

Особое место среди технологий, входящих в дистанционное банковское обслуживание, на современном этапе занимает мобильный банкинг.

Мобильный банкинг – подвид интернет-банкинга, суть которого заключается в получении клиентом банковских услуг при помощи мобильного устройства и специального приложения банка [17].

Существуют специальные рейтинги, которые отображают мнение клиентов об удобстве приложений банков и их качестве. В таблице 2 представлен рейтинг, составленный на основании мнений клиентов и определенных качественных и количественных показателей. Сайт markswebb ежегодно проводит подобное исследование и отражает его результаты в годовом рейтинге[1].

Из данных таблицы видно, каким образом распределяются предпочтения клиентов относительно приложений банков. Но данные предпочтения автоматически переносятся и на сам банк. Поэтому качественно созданное приложение способно улучшать имидж банка и увеличивать клиентскую базу. Например, приложение Тинькофф Банка является самым удобным для всех платформ. Поэтому все больше и больше людей (особенно среди молодежи) становятся их клиентами, даже несмотря на то, что на рынке могут быть кредитные организации, которые предоставляют более выгодные банковские продукты.

Важно заметить, что значение удобства мобильного банкинга и качества приложения для получения банковских услуг настолько велико (особенно среди молодежи), что большая часть перспективных клиентов выбирает себе банк по тому, насколько удобно его приложение [18].

Современное и удовлетворяющее всем требованиям клиентов приложение в значительной степени повышает конкурентоспособность кредитной организации на рынке банковских услуг и дает ей дополнительные преимущества [19].

Еще одно важное направление развития банковских технологий на современном этапе – развитие отношений с клиентами и индивидуализация данных отношений (CRM – customer relationship management). Технологии CRM дают знание запросов и потребностей клиентов и позволяют выбрать наиболее целесообразные способы их обслуживания. Это в свою очередь делает экономическую деятельность банка более активной и продуктивной. Управление клиентскими отношениями дает возможность банку получать дополнительный доход от использования знаний о клиентах [20].

Иными словами, CRM – это система работы с клиентами банка в течение всего жизненного цикла клиента. Создание CRM-системы в банке обусловлено рядом целей, которые кредитная организация ставит перед собой:

- управление продажами;
- повышение эффективности работы сотрудников;
- организация информации о клиентах и управление документооборотом организации;

[1] Mobile Banking Rank 2017 // markswebb.ru URL : http://markswebb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-2017/

- оптимизация взаимодействия подразделений банка;
- планирование и анализ продаж банка.

Полноценное внедрение CRM требует выполнения ряда пунктов:

1. создание единого информационного клиентского пространства;
2. интеграция информационных технологий в систему банка;
3. обеспечение прозрачности работы клиентских менеджеров;
4. ведение системы ключевых показателей оценки деятельности клиенто-ориентированных подразделений.

Основной сложностью внедрения CRM-систем в банки является интеграция CRM и других систем банка [21].

Банковские технологии, реализуемые различными путями (будь то дистанционное банковское обслуживание клиентов или применение любых других новых технологий), требует интеграции всех систем в единое целое, что в конечном счете позволяет банку доводить до клиента новые услуги. Тот же самый принцип действует в отношении филиалов банков: базы данных филиалов необходимо объединить в единую автоматизированную банковскую систему. Такой подход к деятельности делает возможным предоставление одинакового спектра услуг для всех клиентов.

Затраты на проведение консолидации информации о клиенте и создание единой базы данных – очень дорогостоящий процесс, однако при разумном использовании конечного результата консолидации данные инвестиции окупаются и в дальнейшем делают работу банка более эффективной.

На данный момент уже никто не может отрицать важнейшую роль CRM в процессе жизнедеятельности кредитной организации и в ее развитии. Банк, не использующий данные технологии, работает медленнее, показывает низкие результаты и не является в полной мере эффективным. Поэтому внедрение CRM-систем в банки будет продолжаться в дальнейшем и будет охватывать все большую долю кредитных организаций.

Подводя итог всему, что было сказано выше, можно с уверенностью утверждать, что банковские информационные технологии являются обязательным атрибутом в деятельности любой современной кредитной организации в XXI в. Все банковские технологии (будь то автоматизированные банковские системы, CRM, мобильный банкинг или дистанционное банковское обслуживание в целом) помогают банку эффективно и быстро осуществлять свою деятельность и являются надежными средствами при достижении банком своих целей.

АБС способствуют автоматизации деятельности банка и его бизнес-процессов, дают информацию для принятия управленческих решений и позволяют в любой момент получить аналитические данные по множеству параметров. Банковские технологии, направленные на создание каналов работы с клиентами и изучение их потребностей, дают возможность банку более эффективно взаимодействовать с потребителями их услуг, изучать их заинтересованность в новых продуктах, подсказывают новые решения относительно того, что можно предложить существующим и потенциальным клиентам.

При этом сложно переоценить значимость какой-либо из описанных банковских технологий, потому что они созданы для разных целей и направлены на разный результат. Однако, сосуществуя вместе, данные системы в значительной степени повышают результативность по принципу синергии, так как образованная ими система гораздо более ценна, значима и продуктивна, чем все данные технологии отдельно друг от друга.

Таблица 1

Крупнейшие поставщики IT для банков, 2018 г.

CNews Analytics: Крупнейшие поставщики ИТ для банков 2018			
№	Название компании	выручка за 2017 г., тыс. руб.	Клиенты компании
1	СберТех	30 319 977	Сбербанк
2	ЦФТ	20 418 862	Почта Банк, Дальневосточный банк, Банк Зенит, Всероссийский банк развития регионов и др.
3	Epam Systems	19 767 979	Дом.РФ, ВТБ, Сбербанк, Альфа-Банк и др.
4	Техносерв	14 330 274	Сбербанк, ВТБ, ПСБ и др.
5	Softline	13 619 368	Х
6	ITG	12 617 880	Альфа-Банк, Газпромбанк, МКБ, ЮниКредит Банк и др.
7	Инфосистемы Джет	10 128 307	Газпромбанк, Тинькофф Банк, Почта Банк, ВТБ и др.
8	Ланит	8 949 876	Сбербанк, Альфа-Банк, Росбанк, ВТБ и др.
9	АйТеко	8 629 700	Х
10	Крок	5 274 329	Х

Источник: Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях. URL : http://www.cnews.ru

Таблица 2

Рейтинг эффективности мобильных банков для различных мобильных платформ за 2017 г.

Место	Для IOS	Для Android	Для Windows phone
	банк	банк	банк
1	Тинькофф Банк	Тинькофф Банк	Тинькофф Банк
2	Бинбанк	Бинбанк	Бинбанк
3	Почта Банк	Альфа-Банк	Банк Уралсиб
4	Альфа-Банк	Почта Банк	Почта Банк
5	Банк «Русский Стандарт»	Сбербанк	Рокетбанк
6	Сбербанк	Промсвязьбанк	МИнБанк
7	Промсвязьбанк	Банк Восточный	Сбербанк
8	СКБ-Банк	ВТБ24	Банк Санкт-Петербург
9	ВТБ24	ЮниКредит Банк	ВТБ24
10	Банк «Открытие»	СКБ-Банк	Банк Авангард

Источник: Mobile Banking Rank 2017. URL : http://markswebb.ru

Литература

1. *Хамраев Д.Д., Джапарова З.Ё, Мезинцев И.А.* Информатизация – на пути к постиндустриальному обществу // Молодой ученый. 2017. № 2. С. 68–70.
2. *Шамин Е.А., Генералос И.Г., Завиваев Н.С., Черемухин А.Д.* Сущность информатизации, ее цели, субъекты и объекты // Вестник НГИЭИ. 2015. № 11. С. 99–107.
3. *Макаров А.Д., Ломакин А.Ю.* Управление инновациями и инновационными технологиями в банковском менеджменте // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. 2014. № 4. С. 38–46.
4. *Якомаскина М.А., Кондратьев Э.В.* Проблемы внедрения информационных технологий в банковской сфере // Менеджмент в социальных и экономических системах. 2015. С. 66–69.
5. *Зайковский Б.Б., Корниенко М.В.* Современные банковские технологии и перспективы развития электронного обслуживания клиентов // Социальные науки. 2017. № 4. С. 9–15.
6. *Самсонова Е.А., Астахов В.Ю., Аджиева А.Ю.* Информационные технологии как инструмент совершенствования банковского сектора // Аллея науки. 2018. № 4. С. 932–934.
7. *Ермакова Л.В., Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А.* Инновационные технологии на рынке банковских услуг // Бюллетень науки и практики. 2018. № 5. С. 424–429.
8. *Комарова Л.В.* Применение информационных технологий в банковской сфере // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 3. С. 101–103.
9. *Зобнин Ю.А., Линг В.В.* Характеристика процесса автоматизации банковских технологий в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-1. С. 187–190.
10. *Рагозина М.А., Никулин М.В.* Роль и современные тенденции развития информационных технологий в банковской сфере // Современные проблемы экономического и социального развития. 2015. № 11. С. 35–38.
11. *Харламова Е.Е., Череватова А.С.* Аутсорсинг в банковской сфере // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 1. С. 51–54.
12. *Кочанова Е.Р., Погосян Э.О., Трофимова В.В.* Аутсорсинг банковских ИТ-процессов и его значение в условиях кризиса // Банковские услуги. 2015. № 12. С. 26–29.
13. *Макарова О.Д.* Эффективность банковской деятельности и применение современных информационных технологий // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2015. № 2. С. 267–269.
14. *Коневцева Т.Д.* От банков к банкингу – новая эра ориентированных на клиента инноваций // Мир новой экономики. 2016. № 1. С. 45–48.
15. *Хоткин А.В.* Использование IT для оптимизации деятельности современных банков // Теория и практика общественного развития. 2018. № 6. С. 59–62.
16. *Агибалов А.В., Парфенова А.А.* Дистанционное банковское обслуживание на современном этапе развития инновационных технологий // Финансовый вестник. 2015. № 1. С. 85–89.
17. Роганов*а С.Ю., Матюкова В.С.* Исследование и анализ использования дистанционного банковского обслуживания на основе рассмотрения его преимуществ и недостатков // Экономика, предпринимательство и право. 2017. № 4. С. 217–224.

BANKING TECHNOLOGIES AT THE PRESENT STAGE

Efremov P.A.,
Financial University under the Government of the Russian Federation

Vasilyev I.I.,
Finance University under the Government of the Russian Federation

The aim of article is to research information technologies, used in banking sphere, to this component in the system of Russian commercial banks, to research advantages and prospects of using banking technologies in the future. Modern conditions of functioning of Russian banking system create new trends of commercial banks development. One of these trends for a long time is an implementation of information technologies in Russian banking sphere. Many banks pay more attention to automation of their activities, implementation of banking technologies including automated banking systems, CRM-systems and other technological solutions for efficiency increase of credit organization activities. A study and classification of banking information technologies, analysis automated banking systems, systems of remote banking services and CRM-systems on banks.

During the writing of the article, both general and special methods (information analysis, method of expert opinions and others) were used. The idea, aims, goals and methods of functioning banking information systems in activities of commercial banks were determined. Basics of automated banking systems, systems of remote banking services and CRM-systems were analyzed and studied. Significant importance of information technologies in banks was determined. Relevant conclusions were made. In conclusion, it is said that banking information technologies play a big role in activities of every credit organization. All banking technologies help commercial bank to be more effective, to achieve its aims, to be competitive, to increase results of its activities. Banking technologies are in demand at all work stages of commercial banks: from different operations to making important management decisions.

Keywords: Information technologies, IT, banking technologies, automated banking system, CRM.

References

1. Khamraev D.D., dzhaparova C E, Mezentsev I.A. information on the way to a post-industrial society // Young scientist. 2017. No. 2. P. 68-70.
2. Shamin A.E., Generals I.G., Savelev N.. Cheryomukhin, A.D. the Essence of information, its objectives, subjects and objects // Bulletin of NGIEI. 2015. No. 11. P. 99-107.
3. Makarov A.D., Lomakin A. Yu. Management of innovations and innovative technologies in banking management // Scientific notes of St. Petersburg University of management and Economics. 2014. No. 4. P. 38-46.
4. Comacina M.A., Kondrat'ev E.V. problems of introduction of information technologies in the banking sector // Management in social and economic systems. 2015. P. 66-69.
5. Zaykovskiy B.B., Kornienko M.V. Modern banking technologies and prospects of development of electronic customer service // Social Sciences. 2017. No. 4. Pp. 9-15.
6. Samsonov E.A., Astakhov, V.Y., A.Y. adzhieva Information technology as a tool to improve the banking sector // walk of science. 2018. No. 4. P. 932-934.
7. Ermakova L.V., Gudkova O.V., Dvoretskaya Yu. a. Innovative technologies in the banking market // Bulletin of science and practice. 2018. No. 5. P. 424-429.

8. Komarova L.V. Application of information technologies in banking // Economics and management: problems, solutions. 2015. No. 3. P. 101-103.
9. Zobnin J.A., Ling V. characterization of the process of automation of banking technologies in the Russian Federation // Economics and entrepreneurship. 2016. No. 3-1. P. 187-190.
10. Ragozina M.A., Nikulin M.V. the Role and current trends in the development of information technologies in the banking sector. Modern problems of economic and social development. 2015. No. 11. P. 35-38.
11. Kharlamova E.E., Cherevatova A.S. Outsourcing in the banking sector // Management. Business. Authority. 2016. No. 1. Pp. 51-54.
12. Kochanova E.R., Pogosyan E.O., Trofimova V.V. Outsourcing of banking it processes and its importance in the crisis // Banking services. 2015. No. 12. P. 26-29.
13. Makarova O.D. Efficiency of banking activity and application of modern information technologies // Education and science without borders: social and humanitarian Sciences. 2015. No. 2. P. 267-269.
14. Konevtseva T.D. From banks to banking – a new era of customer-oriented innovation // the World of the new economy. 2016. No. 1. P. 45-48.
15. Hotchin A.B. Use IT to optimize the activities of modern banks // Theory and practice of social development. 2018. No. 6. P. 59-62.
16. Agibalov A.V., Parfenova A.A. Remote banking at the present stage of development of innovative technologies // Financial Bulletin. 2015. No. 1. P. 85-89.
17. Roganova S. Yu., Matyukova V.S. Research and analysis of the use of remote banking services based on the consideration of its advantages and disadvantages // Economics, entrepreneurship and law. 2017. No. 4. P. 217-224.

Неэффективность политики, проводимой Банком России, или Перспективы применения зарубежного опыта финансового оздоровления кредитных организаций

Апостолов Александр,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Оценка эффективности проводимой Центральным банком РФ политики, направленной на повышение финансовой устойчивости банковского сектора, является открытой проблемой. Доступность рынка ссудных капиталов, а также уровень концентрации банковского сектора представляют собой аргументы, лежащие в основе доказательства гипотезы о том, что практика принудительных ликвидаций кредитных организаций по инициативе Банка России обусловит в долгосрочной перспективе риск дестабилизации финансовой устойчивости банковского сектора. Потенциальной альтернативой аннулирования лицензий на осуществление банковских операций выступает инструментарий Resolution.
Ключевые слова: финансовое оздоровление, реализация дебиторской задолженности и заключение договора поручительства по кредиторской задолженности, создание «платформенного» института, сепарация ликвидных и неликвидных активов, конвертация кредиторской задолженности.

Риски политики, проводимой Банком России в целях повышения финансовой устойчивости банковского сектора

Для кредитной организации российского банковского сектора, в отношении которой необходимо применение мер по предупреждению банкротства, характерны два сценария развития:

1) финансовое оздоровление (санация);

2) принудительная ликвидация по инициативе Банка России

В случае принудительной ликвидация по инициативе Банка России убытки несут кредиторы кредитной организации.

В краткосрочной перспективе последствием ликвидаций кредитных организаций по инициативе Банка России (принудительных ликвидаций) является потеря средств клиентами кредитных организаций (в частности, депозитов и прочих привлеченных средств юридическими лица и вкладов физическими лицами).

В долгосрочной перспективе последствиями принудительных ликвидаций кредитных организаций является **ограничение доступа (в частности, для организаций реального сектора экономики) к рынку ссудных капиталов и, как следствие, снижение темпов развития региональной экономики**, а также **усиление концентрации банковского сектора**, приводящее:

- **к** увеличению системного риска как следствию монополизации банковского сектора;
- огосударствлению банковского сектора как следствию снижения доли частного сектора в банковской сфере.

Последствиями осуществления мер в отношении кредитных организаций по предупреждению банкротства (финансового оздоровления) с участием Банка России или государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов», по нашему мнению, являются:

- относительная неэффективность реализации функций государственных и муниципальных финансов – аллокационной, дистрибутивной и стабилизационной (функции по Р. Масгрейву);
- огосударствление банковского сектора как следствие перехода прав собственности в результате санации.

Потенциальной альтернативой принудительных ликвидаций кредитных организаций и неким дополнением сценария финансового оздоровления может выступить механизм Resolution. Данный механизм состоит из четырех инструментов:

1) реализация дебиторской задолженности и поручительство по кредиторской задолженности (The sale of business);

2) создание «платформенного» института (The bridge institution);

3) сепарация ликвидных и неликвидных активов (The asset separation);

4) конвертация кредиторской задолженности (The bail in).

Исторический экскурс Resolution [7]

В течение мирового финансового кризиса 2008–2012 гг. несостоятельные финансовые организации представляли серьезную проблему. Отсутствовали инструменты для эффективного решения проблемы неплатежеспособности, и не было системы для обеспечения того, чтобы клиенты кредитных организаций не утратили в условиях кризисных явлений доступ к основным банковским услугам. Более того, многие финансовые институты должны были «выручаться» с помощью денег налогоплательщика.

Западными странами осуществлялась поддержка финансового сектора экономики посредством государственных гарантий по банковским обязательствам, прямого финансирования кредитных организаций в форме покупки акций, мероприятий по улучшению качества активов в форме «передачи» активов с высоким риском в руки государственных организаций и других методов.

В результате регуляторная структура Европейского союза была вынуждена внедрить Европейскую систему финансового надзора (the European System of Financial Supervision), а также три пакета законодательных актов: the Bank Recovery and Resolution Directive, the Deposit Guarantee Scheme Directive и the Capital Requirements Directive.

The Bank Recovery and Resolution Directive вводит систему устранения кризисов. The Deposit Guarantee Scheme Directive обеспечивает защиту вкладчиков в кредитных организациях и способствует процессу ликвидации задолженности. The Capital Requirements Directive усиливает пруденциальные требования к кредитным организациям и контролирует финансовый сектор экономики.

The Bank Recovery and Resolution Directive требует, чтобы у каждой кредитной организации был план восстановления и план упорядоченной ликвидации.

План восстановления определяет меры по повышению финансовой устойчивости, которые должны быть приняты кредитной организацией для восстановления своего финансового положения. Кредитным организациям позволено составлять свой собственный план восстановления и проводить большинство процессов восстановления. Это контрастирует с планом упорядоченной ликвидации, который должен быть составлен компетентным органом Resolution.

Кредитные организации обязаны имитационно моделировать план восстановления, рассматривая ряд сценариев, в том числе макроэкономический кризис. Европейская банковская организация (European Banking Authority, EBA) публикует руководящие принципы и документы для консультаций по ряду сценариев.

При оценке плана восстановления компетентный орган Resolution и кредитная организация должны согласовать набор показателей, которые должны быть включены в план и которые инициируют определенные действия по восстановлению. Эти показатели могут быть количественного или качественного характера. EBA публикует документы для консультаций по проекту руководящих принципов с указанием минимального перечня качественных и количественных показателей.

Сущность инструмента The bridge institution (рис. 1) заключается в передаче прав собственности на кредитную организацию, в отношении которой необходимо применение мер по предупреждению банкротства, «платформенному» институту (управляющей компании) Фонда консолидации банковского сектора. На управляющую компанию возлагается обязанность ликвидировать неликвидные, токсичные активы.

Впоследствии применяется инструмент The sale of business или продаются права собственности.

Инструмент обеспечивает непрерывность выполнения банковских операций (позволяет избежать временного лага между этапом, обуславливающим необходимость применения мер по предупреждению банкротства, и этапом идентификации покупателя), а также защиту застрахованных вкладов.

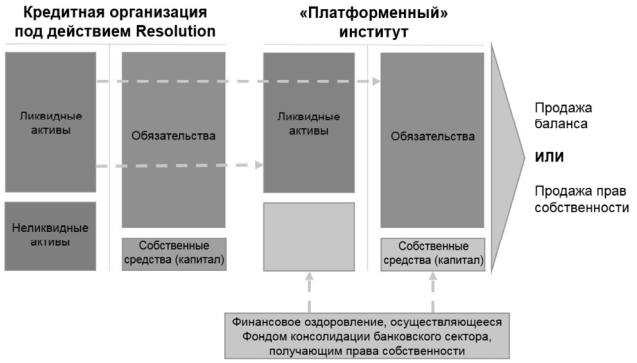

Рисунок 1. The bridge institution

Сущность инструмента The asset separation (рис. 2) заключается в передаче неликвидных, токсичных активов, а также тех, внезапная разовая продажа которых может оказать негативное влияние на финансовый рынок, принадлежащих кредитной организации, в отношении которой необходимо применение мер по предупреждению банкротства, управляющей компании (кредитной организации), полностью или частично принадлежащей Фонду консолидации банковского сектора.

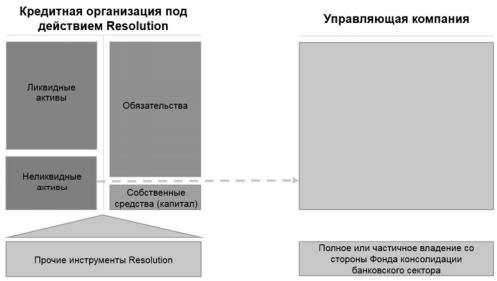

Рисунок 2. The asset separation

Сущность инструмента The Bail in[1] (рис. 3) заключается в конвертации необеспеченных требований кредиторов лиц в уставный капитал банка.

Инструмент The bail in позволит Фонду консолидации банковского сектора взять на себя временный контроль за кредитной организацией и конвертировать ее долги перед вкладчиками в акции: обязательства кредитной организации трансформируются в капитал; кредиторы становятся непосредственными акционерами банка.

В случае благоприятного исхода – выхода банка из предбанкротного состояния – «новые» акционеры сохраняют все свои вложения.

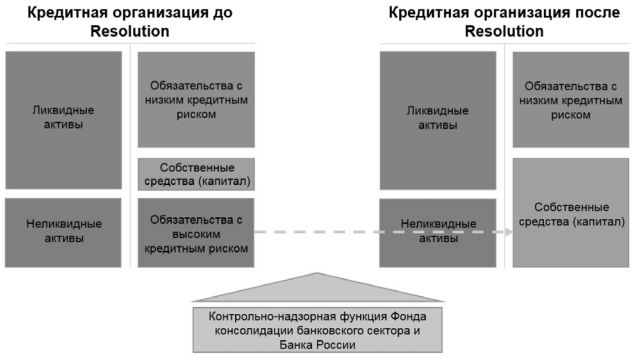

Рисунок 3. The Bail in

Заключение

Инструментарий Resolution де-факто применяется в российской практике.

«Платформенным» институтом является управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора, подконтрольная Банку России, в обязанности которой входит финансового оздоровления кредитных организаций. Примером функционирования «инструмента» служит санация банка «Финансовая корпорация „Открытие“», в результате которой Банк России фактически стал собственником кредитной организации (доля регулятора составила не менее 75%). «Что касается продажи после оздоровления, то я вижу одну существенную проблему – это долг банка перед ЦБ, который, как я понимаю, приближается к 1 трлн руб. Это дорогие деньги, которые могут негативно сказаться на прибыльности банка, что сделает его менее привлекательным для инвесторов», – говорит старший директор группы по анализу финансовых организаций Fitch Ratings Inc. Александр Данилов [9].

Сепарация ликвидных и неликвидных активов в рамках российской практики планируется осуществляться с помощью банка «плохих долгов». В созданную на базе банка «Траст» структуру уже решено передать проблемные активы банков, которые санируются силами Банка России и Фонда консолидации банковского сектора [10].

В России складывается ситуация скорого внедрения также инструмента **конвертации кредиторской задолженности**, о чем свидетельствуют следующие прецеденты. Крупнейшие кредиторы банков «Таврический», «Ленэнерго» и «МРСК Северо-Запада» в добровольном порядке для сохранения финансовой устойчивости банка перевели часть своих средств (около 13 млрд руб.) в субординированные депозиты сроком на 20 лет. Кроме того, в спасении банка «Фондсервисбанк» участвовал его крупнейший кредитор «Роскосмос», конвертировавший часть своих требований к банку (27 млрд руб.) в субординированный десятилетний депозит по ставке ниже 1% [11].

Таким образом, потенциал использования Resolution заключается в следующем:

- снижение системного риска;
- отсутствие необходимости в докапитализации со стороны мегарегулятора в случае применения инструментов The sale of business и The bail in;
- возможность сохранения средств клиентами (в частности, депозитов и прочих привлеченных средств юридическими лица и вкладов физическими лицами);
- предотвращение высоких темпов инфляции в случае применения инструментов The sale of business и The bail in;
- непрерывность выполнения банковских операций (позволяет избежать временного лага между этапом, обуславливающим необходимость применения мер по предупреждению банкротства, и этапом идентификации покупателя), а также защиту застрахованных вкладов в случае применения The bridge institution;
- повышение доверия населения к финансовой системе.

Литература

1. «Центральный банк Российской Федерации» URL : http://www.cbr.ru/statistics/7PrtID4ic
2. СПС «Гарант» – http://base.garant.ru/500990/

[1] Инструмент The bail in tool впервые был апробирован в марте 2013 г. на примере двух банков на Кипре – Банка Кипра и Кипрского народного банка. Когда государство было неспособно спасти вышеперечисленные банки, под действие механизма попали вкладчики в обоих банков, суммы вкладов которых превышали сумму страховки, равную 100 тыс. евро. При этом было реализовано два сценария: первый, по итогам которого вкладчики банка Кипрского народного банка лишились полностью своего превышения, и второй – с Банком Кипра, когда сбережения клиентов свыше страховой суммы конвертировались в акции банка из расчета 1 евро = 1 акция. Доля незастрахованных депозитов, конвертируемых в акционерный капитал, составила 47,5% акционерного капитала Банка Кипра. По итогам 2016 г. Банк Кипра впервые с 2012 г. получил чистую прибыль. На 07.03.2018 акции Банка Кипра торгуются на уровне 2,36 евро за акцию.

3. Сайт «finanz.ru» – http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/Fitch-na-spasenie-rossiyskikh-bankov-potratili-3-2-trilliona-rubley-za-tri-goda-1002303082
4. РосБизнесКонсалтинг – https://www.rbc.ru/newspaper/2017/09/22/59c3c5ae9a79479428ee9770
5. Информационное Агентство России – http://tass.ru/ekonomika/4401815
6. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. Р76. М., 2014. 693 с.
7. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. / Росстат. Р76. М., 2017. 686 с.
8. The Bank Recovery and Resolution Directive – https://www.cms-lawnow.com/regzone/
9. Bankowy Fundusz Gwarancyjny – https://www.bfg.pl/en/
10. РосБизнесКонсалтинг – https://www.rbc.ru/finances/29/08/2017/59a57a229a7947e0229a99b8
11. РосБизнесКонсалтинг – https://www.rbc.ru/finances/30/03/2018/5abe5c989a79473a4c43858d
12. Сайт «ХраниДеньги» – http://hranidengi.ru/bail-in-spasenie-banka-za-schyot-kreditorov-novaya-shema-asv/
13. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» // СПС «КонсультантПлюс» – http://www.consultant.ru/
14. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // СПС «КонсультантПлюс» – http://www.consultant.ru/
15. Агентство по страхованию вкладов – https://www.asv.org.ru/
16. Макроэкономический анализ банковской сферы: учебник / колл. авторов ; под ред. О.Н. Афанасьевой, С.Е. Дубовой. М. : КНОРУС, 2015. 426 с.
17. Law-Now – https://www.cms- lawnow.com/
18. Информационное агентство России – http://tass.ru/
19. Bank of Cyprus – http://www.bankofcyprus.com/
20. London Stock Exchange – http://www.londonstockexchange.com/
21. Сайт «Клерк» – http://www.klerk.ru/
22. Сайт «banki.ru» – http://www.banki.ru/

INEFFECTIVENESS OF THE POLICY PURSUED BY THE BANK OF RUSSIA, OR PROSPECTS FOR THE APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN FINANCIAL RECOVERY OF CREDIT INSTITUTIONS

Apostolov A.,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow

The assessment of the effectiveness of the Central Bank of the Russian Federation policy aimed at improving the financial stability of the banking sector is a subject of discussion. Availability of the loan capital market and the level of the banking sector concentration are the arguments underlying the proof of the hypothesis that the practice of credit institutions compulsory liquidation at the initiative of the Bank of Russia could lead to the risk of destabilizing the banking sector financial viability in the long run. A potential alternative to banking license revocation is the «Resolution» toolkit.

Keywords: «Resolution»; «The sale of business» tool; «The bridge institution» tool; «The asset separation» tool; «The bail in» tool.

References

1. "Central Bank of the Russian Federation" URL : http://www.cbr.ru/statistics/7PrtID4ic
2. "Garant" – http://base.garant.ru/500990/
3. The website "finanz.ru" – http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/Fitch-na-spasenie-rossiyskikh-bankov-potratili-3-2-trilliona-rubley-za-tri-goda-1002303082
4. RBC – https://www.rbc.ru/newspaper/2017/09/22/59c3c5ae9a79479428ee9770
5. Russian news Agency – http://tass.ru/ekonomika/4401815
6. Russian statistical yearbook. 2014: Stat.SB./Rosstat. P76. M., 2014. 693 p.
7. Russian statistical yearbook. 2017: Stat. SB. / Rosstat. P76. M. 2017,. 686 p.
8. Directive on recovery and resolution of banking operations – https://www.cms-lawnow.com/regzone/
9. Bankowy Fundusz Gwarancyjny – https://www.bfg.pl/en/
10. RBC – https://www.rbc.ru/finances/29/08/2017/59a57a229a7947e0229a99b8
11. RBC – https://www.rbc.ru/finances/30/03/2018/5abe5c989a79473a4c43858d
12. The website "Hraniteli" – http://hranidengi.ru/bail-in-spasenie-banka-za-schyot-kreditorov-novaya-shema-asv/
13. Federal law of 02.12.1990 № 395-1-FZ "On banks and banking activities" // ATP "ConsultantPlus" – http://www.consultant.ru/
14. Federal law of 10.07.2002 № 86-FZ "On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)" // SPS "ConsultantPlus" – http://www.consultant.ru/
15. The Agency on insurance of contributions – https://www.asv.org.ru/
16. Macroeconomic analysis of the banking sector: textbook / call. authors ; under the editorship of O.N. Afanasyeva, S.E. Oak. M. : KNORUS, 2015. 426 PP.
17. Law-now – https://www-cms ehhhh! lawnow.com/
18. Russian news Agency – http://tass.ru/
19. Bank of Cyprus – http://www.bankofcyprus.com/
20. London stock exchange – http://www.londonstockexchange.com/
21. The website "Clerk" – http://www.klerk.ru/
22. The website "banki.ru" – http://www.banki.ru/

Состояние рынка микрофинансовых организаций и влияние Банка России на его развитие

Ахмедеева Алина Ринатовна,
студентка факультета финансовых рынков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Авис Олег Ушерович,
канд. экон. наук, доц.,
Департамент финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Микрофинансовые организации – это один из источников получения заемных средств для населения нашей страны, который пользуется достаточно высоким спросом на сегодняшний день и составляет конкуренцию банковскому сектору. Так как с недавних пор регулятором деятельности этих организаций является Банк России, осуществляющий контактный и дистанционный надзор за их деятельностью с точки зрения соблюдения ими установленных стандартов, сегодня наблюдается существенное уменьшение числа микрофинансовых организаций, в основном из-за нарушений требований законодательства. Тем самым на рынке остаются только эффективные и сильные организации, которые своей целью ставят привлечение инвестиций и выдачу займов для платежеспособных клиентов. Несмотря на наличие ряда проблем, микрофинансовые организации при поддержке Банка России имеют хорошие перспективы развития на конкурентном рынке банковских услуг.
Ключевые слова: микрофинансовые организации, микрозаймы, Банк России, банковский надзор, регулирование, риски.

В настоящее время в Российской Федерации складывается достаточно нестабильная экономическая ситуация, большое число граждан ощущает нехватку средств для достойного существования, что способствует повышению их спроса на кредиты в банках. Далеко не всегда банковские учреждения готовы его удовлетворить в силу значительных рисков, для принятия положительного решения ужесточают свои требования к потенциальным заемщикам и после анализа их кредитоспособности довольно часто отказывают в кредите. Поскольку микрофинансовые организации, как правило, не так строго подходят к оценке финансового положения граждан, они в большинстве случаев соглашаются выдать в виде кредита необходимую сумму, но процентные ставки по нему, как правило, существенно превышают уровень процентных ставок в коммерческих банках.

В связи с этим представляется необходимым уточнить статус микрофинансовых организаций и перечень функций, выполняемых ими. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» определяет, что они являются юридическими лицами, которые осуществляют микрофинансовую деятельность и внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в установленном порядке [1].

Микрофинансовые организации (далее – МФО) имеют право выдавать физическим лицам микрозаймы, сумма по которым не превышает 1 млн руб., а юридическим лицам – не более 3 млн руб., запрашивать документы, необходимые для оценки платежеспособности, отказывать в предоставлении займов ненадежным заявителям, а также предоставлять информацию о заемщиках в бюро кредитных историй. При этом МФО имеют право привлекать денежные средства в виде инвестиций на определенных выгодных условиях для развития бизнеса и увеличения своего капитала.

С учетом введения Банком России в 2018 г. пропорциональной системы регулирования банковской сферы и деления кредитных организаций на банки с универсальной и базовой лицензией у последних появилась возможность получения статуса МФО в случае недостаточности средств для ведения банковской деятельности [9]. Понятно, что при этом достаточно вероятна частичная утрата ими доверия и средств вкладчиков, им придется изменить условия кредитования, сузить масштабы

обслуживаемой клиентуры и перечень оказываемых услуг. Однако и в этом статусе бывшие банки с базовой лицензией смогут продолжить свою деятельность на рынке банковских услуг [8].

Переходя к анализу текущего состояния рынка, следует отметить, что сохраняется тенденция сокращения представительства МФО. Так, за три квартала 2018 г. их число сократилось на 5,8% (123 МФО): на 1 октября 2018 г. функционировали 2001 МФО. Такая ситуация является следствием работы Банка России по оздоровлению финансового рынка и выводу недобросовестных игроков – на рынке остаются наиболее устойчивые организации.

Рисунок 1. Динамика количества МФО в Российской Федерации (ед.)

Источник: Годовой отчет деятельности МФО. URL : http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/

При этом обращает на себя внимание рост портфеля займов МФО, который за III квартал 2018 г. вырос на 11,2% и составил 148,6 млрд руб.

Уровень концентрации на рынке микрофинансирования относительно невысок по сравнению с банковским сектором: в топ-50 МФО сосредоточено около 69,1% совокупного портфеля МФО, тогда как в банковском секторе он составляет почти 90%. Относительно низкая концентрация является свидетельством более конкурентной среды и снижает риск существенного ухудшения ситуации на рынке из-за дефолта одного или нескольких крупных игроков.

Средняя сумма займа за последние 12 месяцев выросла: по физическим лицам – на 15,8%, до 12,1 тыс. руб., по субъектам малого и среднего предпринимательства – на 42%, до 1 009,1 тыс. руб.

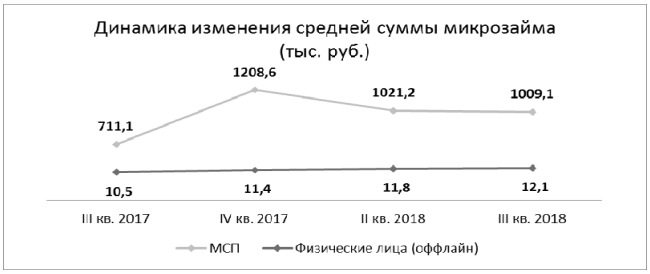

Рисунок 3. Динамика изменения средней суммы микрозайма, тыс. руб.

Источник: Годовой отчет деятельности МФО. URL : http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/

Рост портфеля займов сопровождается и ростом положительного финансового результата в целом по рынку, который за III квартала 2018 г. увеличился почти в 2 раза.

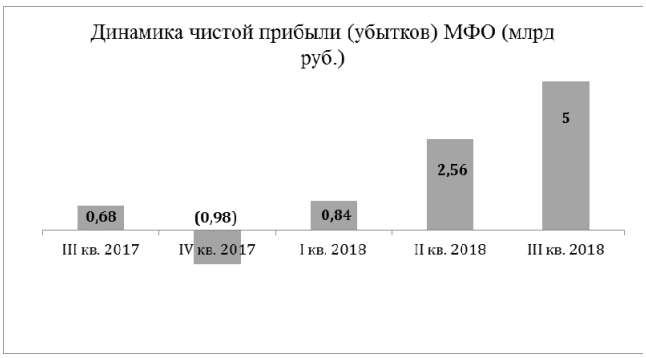

Рисунок 2. Динамика чистой прибыли (убытков) МФО, млрд руб.

Источник: Годовой отчет деятельности МФО. URL : http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/

Как известно, регулированием деятельности российских МФО занимается Центральный банк РФ, который выдает свидетельство о внесении в единый реестр, а нормы регулирования разрабатываются совместно с Министерством Финансов страны.

Банк России проводит инспекторский и дистанционный надзор. Инспекторский надзор – это форма надзора, при котором уполномоченные представители Центрального банка проводят проверки непосредственно в организации [4]. Если данная проверка инициирована Банком России, то она проводится аудиторскими организациями и актуариями, если же по поручению Комитета финансового надзора Банка России – то саморегулируемой организацией, членство МФО в которой является обязательным. В 2018 году при проверках МФО Банк России выявил около 1400 нарушений, 45% которых связано с недостоверностью отчета, 39% – с несоблюдением законодательства при предоставлении потребительских займов, 4% – с несоблюдением нормативов достаточности собственных средств и ликвидности и 3% – с несоблюдением законодательства в сфере противодействия отмыванию доходов [5].

В целях развития деятельности субъектов микрофинансового рынка Банком России был создан институт кураторства, функции которого в первую очередь направлены на оказание помощи МФО и повышение качества и эффективности микрофинансовой деятельности. В частности, это корректное соблюдение требований законодательства, формирование зон развития МФО, оперативное решение вопросов при осуществлении профильной деятельности.

Дистанционный надзор осуществляется на основе мониторинга отчетности МФО, анализа информации из открытых источников и обращений граждан. Данный вид надзора, в отличие от инспекторского, проводится регулярно, в зависимости от риск-профиля организации и использует определенную методологическую базу с учетом складывающихся рисков.

Основные цели проверок связаны с достоверностью отчетности, выявлением фактов сомнительной и недобросовестной деятельности

(например, несоответствие объемов привлеченных денежных средств объемам выдаваемых займов, осуществление текущих выплат за счет новых клиентов). Поводом для таких проверок могут быть случаи представления недостоверной информации в бюро кредитных историй, навязывания дополнительных услуг страхований, взимания процентов за период, превышающий срок займа.

Полагаем, что прежде всего улучшенный надзор и ужесточение практики регулирования Банком России привели к улучшению качества рынка микрокредитования: постоянно увеличивается число МФО, вовремя представляющих отчетность и выполняющих установленные нормативы, МФО активно прибегают к более легальным методам взыскания просроченной задолженности и все чаще обращаются в суд.

В декабре 2018 г. был внесен ряд поправок в законодательство, затрагивающих вопросы потребительского кредита и микрофинансовой деятельности [2].

При их инициировании регулятор ставил перед собой несколько задач придания деятельности МФО большей прозрачности [6].

Первая поправка связана с наличием большой доли просроченных платежей по займам и вызванным этим заключением МФО большого числа договоров цессии, что заставляет задуматься об уменьшении стоимости микрозаймов. Вторая поправка направлена на ограничение полной стоимости кредита, т.е. величины максимальной процентной ставки в день: в первой половине года она уменьшится с 2 до 1,5% (что соответственно сократит и годовую ставку с 805 до 545,5%), а во второй половине года сократится до 1% в день.

Вводятся ограничения и по размеру максимальной переплаты по микрозайму – он не должен превышать 2,5% первоначального займа, а во второй половине года – 2%. Это ограничение включает не только размер займа, но и различные штрафы, которые вводятся при просрочке платежа.

Предполагается навести порядок и при выборе предмета обеспечения микрозаймов: сейчас их пользователи вынуждены в качестве залога предлагать свою недвижимость, но в силу большой доли их невозврата перед многими реально возникает угроза ее утраты в связи с взысканием долга. При ограничении размера микрозайма для сложившейся на практике суммы 100 тыс. руб., как предполагается, у МФО не будет возможности забрать недвижимость в счет долга.

Весной 2019 г. введены новые условия по займам «до зарплаты», размер которых не должен превышать 10 тыс. руб., срок – 15 дней, а сумма переплат – 30%. Это существенно повысит интерес к ним у тех групп людей, которые имеют небольшой регулярный доход, т.е. у студентов и пенсионеров.

Указанные выше законодательные инициативы в основном касаются защиты прав заемщиков. Однако предполагается применение мер, отстаивающих интересы самих МФО. Так, если раньше при просрочке самых популярных «займов до зарплаты» МФО могли требовать возврата долга только из официальной зарплаты заемщика в пределах 25 тыс. руб., то в настоящее время эта сумма увеличена и составляет 100 тыс. руб.

Как нам представляется, в связи с такими законодательными изменениями рынок микрозаймов продолжит сокращаться за счет тех его участников, которые не готовы соблюдать новые правила. Это касается прежде всего мелких МФО, а более крупные будут ужесточать требования к клиентам, более тщательно проверять кредитные истории и достоверность представленных данных.

Вместе с тем приходится констатировать наличие проблем в деятельности МФО, которые не удалось решить за последние года одним только улучшением норм законодательства.

Прежде всего следует назвать основной проблемой развития МФО дефицит источников их финансирования. Согласно статистике, основным источником фондирования являются банковские кредиты, доля которых достигает 50% заемных средств, около 30% приходится на долю учредителей, и всего 20% – на привлеченные инвестиции. Вероятно, потенциальные инвесторы видят в деятельности МФО достаточно много рисков, в большинстве случаев их не привлекают даже более высокие ставки. Выходом из сложившейся ситуации может быть только повышение надежности МФО и большее доверие к ним со стороны участников рынка [10].

Существенным фактором, сказывающимся на эффективности деятельности МФО, является низкий уровень финансовой грамотности населения, что проявляется при принятии ими экономических решений. Зачастую люди, обращаясь в МФО, совершенно не осознают будущую материальную нагрузку в виде суммы уплачиваемого процента за год и необходимости вовремя погашать задолженность, невнимательно читают предлагаемый договор займа, согласно которому из-за просроченной задолженности они могут лишиться предложенного МФО залога.

Нередки случаи обращения к «серым» МФО, которые не имеют лицензии Банка России, необоснованного и непродуманного вложения в такие организации, которые никак не защищены законом и могут нанести существенный ущерб своим инвесторам, которые поддаются заведомо неоправданным обещаниям высоких процентных ставок.

Риски МФО в виде потерь их финансовых средств определяются не только предложением ими повышенных процентных ставок по займам, но и нередкими случаями нелегальной деятельности и «отмывания» денежных средств, поскольку в качестве учредителей у них числятся организации, находящиеся в офшорных зонах и использующие их для ухода от уплаты налогов.

Поскольку МФО в ряде случаев вынуждены «выбивать долги» у недобросовестных заемщиков, а также очень часто оформляют переуступку прав по своим требованиям, не соблюдая установленные законом правила и сроки, прибегая при этом к

услугам коллекторских агентств с не вполне прозрачными способами взыскания просроченных долгов, большая часть таких сделок оказывается недостаточно эффективной и в итоге наносит ущерб всему рынку микрофинансирования.

Существенную проблему для МФО представляет также повышение уровня конкуренции на рынке микрофинансирования. Она формируется как между самими МФО, которые стремятся увеличить свой портфель за счет предложения новых продуктов и технологий, так и с представителями еще одного института микрофинансирования – с кредитными кооперативами и союзами. Считается, что они являются менее рискованными, поскольку функционируют на основе субсидиарной ответственности, т.е. ответственности всех их участников, контролируются саморегулируемыми организациями и в случае возникновения финансовых проблем могут обращаться за поддержкой в специально создаваемый для этих целей фонд. Некоторые крупные МФО конкурируют с банками в сегменте выдачи небольших сумм, так как оформление займа в них занимает значительно меньше времени и требует меньшего объема документации. На рынке микрофинансирования представлены также ломбарды, которые намерены на основе агентского соглашения сотрудничать с МФО при выдаче «займов до зарплаты» под залог драгоценностей или автомобиля, извлекая выгоду в виде комиссионного вознаграждения.

В связи с этим возникает вопрос о перспективах развития рынка микрофинансирования и о месте и роли МФО в его функционировании. Судя по данным официальной статистики и мерам поддержки регулятора в целях повышения качества работы МФО, перспективы их развития неплохие.

Для реализации своего потенциала МФО должны активно использовать новые технологии, в частности создавать онлайн-платформы, с помощью которых их клиенты смогут в считаные минуты получить деньги и пользоваться дисконтными системами в различных розничных сетях.

Для этого потребуется улучшить приемы идентификации заемщиков, устранить проблемы в виде недостаточного анализа данных о потенциальном клиенте, ошибок при наборе номера телефона, искажений личной информации.

Важно, чтобы и Банк России внимательно изучал специфику поступающих жалоб на МФО и обеспечил тщательное и быстрое решение возникающих проблем, но вместе с тем учитывал специфику функционирования этих организаций при формировании механизма надзора.

Все это в итоге будет способствовать развитию сферы МФО и ее эффективному функционированию в интересах выдачи займов надежным клиентам, снижения просроченной задолженности, формирования положительной кредитной истории.

Литература

18. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (ред. от 27.12.2018) // СПС «КонсультантПлюс».
19. Федеральный закон от 27.12.2018 № 554-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О потребительском кредите (займе)“ и Федеральный закон „О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях“» // СПС «КонсультантПлюс».
20. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 27.12.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // СПС «КонсультантПлюс».
21. Инструкция Банка России от 01.09.2014 № 156-И (ред. от 24.09.2018) // СПС «КонсультантПлюс».
22. Годовой отчет деятельности МФО. URL : http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/
23. Сравнение займов онлайн. Чем МФО отличается от банка? URL : https://loando.ru/statya/chem-mfo-otlichaetsya-ot-banka/
24. Сравнение займов онлайн. Закон о микрозаймах: какие нововведения будут в 2019 году? URL : https://loando.ru/statya/zakon-o-mikrozajmah-kakie-novovvedeniya-budut-v-2019-godu
25. Банковское обозрение. Сфера финансовых интересов. Из банка – в МФО! Или обратно? URL : https://bosfera.ru/bo/iz-banka-v-mfo-ili-obratno
26. Banki.ru. Замглавы Минфина: МФО должны постепенно перейти в разряд банков с базовой лицензией. URL : https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10828342
27. *Канкулова Л.А.* Проблемы и перспективы развития деятельности микрофинансовых организаций// Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). Пермь : Зебра, 2015. С. 79–82. URL : https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7533/

MARKET CONDITION OF MICROFINANCE ORGANIZATIONS AND THE IMPACT OF THE BANK OF RUSSIA ON ITS DEVELOPMENT

Akhmadeeva A.R.,
Financial University under the Government of the Russian Federation

Avis O.U.,
Financial University under the Government of the Russian Federation

Microfinance organizations are one of the sources of borrowing for the population of our country, which is in rather high demand today and competes with the banking sector. Since recently, the Bank of Russia is the regulator of these organizations, carrying out contact and remote supervision of their activities in terms of their compliance with the established standards, today there is a significant decrease in the number of microfinance organizations, mainly due to violations of legal requirements. There, only the most effective and strong organizations remain on the market, whose goal is to attract investments and issue loans to solvent customers. Despite the presence of a number of problems, microfinance organizations with the support of the Bank of Russia have good prospects for development in the competitive banking services market.
Keywords: microfinance organizations, microloans, Bank of Russia, banking supervision, regulation, risks.

References

1. Federal law dated 02.07.2010 No. 151-FZ "About microfinance performance and microfinance organizations" (ed. by 27.12.2018) // ATP "Consultant".
2. Federal law of 27.12.2018 No. 554-FZ "On amendments to the Federal law "On consumer credit (loan)" and the Federal law "On microfinance activities and microfinance organizations" / / ATP "ConsultantPlus".
3. The Federal law from 02.12.1990 № 395-1 (ed. from 27.12.2018) "On banks and banking activities" (as amended. and DOP., entry. in force 01.01.2019) // ATP "Consultant".
4. The instruction of the Bank of Russia dated 01.09.2014 No. 156 (ed. by 24.09.2018) // ATP "Consultant".
5. Annual report of activities of the MFI. URL : http://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/
6. Comparison of loans online. How is MFI different from a Bank? URL : https://loando.ru/statya/chem-mfo-otlichaetsya-ot-banka/
7. Comparison of loans online. Law about give loans to: what innovations will in 2019? URL : https://loando.ru/statya/zakon-o-mikrozajmah-kakie-novovvedeniya-budut-v-2019-godu
8. Banking review. Sphere of financial interests. From Bank – in MFI! Or Vice versa? URL : https://bosfera.ru/bo/iz-banka-v-mfo-ili-obratno
9. Banki.ru. The Deputy head of the Ministry of Finance: MFIs should gradually move into the category of banks with a basic license. URL : https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10828342
10. Kankulov L.A. Problems and prospects of development of microfinance institutions// Economics, management, Finance: materials of the IV mezhdunar. science. Conf. (Perm, April 2015). Perm : Zebra, 2015. P. 79-82. URL : https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7533/

Маркетинг в банковской сфере и его роль в укреплении доверия к банковской системе

Коржова Евгения Александровна,
студентка 4 курса факультета финансовых рынков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Соколинская Наталия Эвальдовна,
канд. экон. наук, проф.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

В современных и быстроменяющихся реалиях банковский маркетинг играет особую роль. Он является одной из важнейших функций, которая определяет банковскую стратегию поведения на финансовом рынке. Сейчас маркетинг является не просто частью деятельности банка, он подразумевает создание определенной идеологии, бренда, позиционирующего банк на рынке как отдельный, уникальный объект и тем самым формирующего доверие населения.
Ключевые слова: маркетинг, доверие, стратегии банковского маркетинга, современная практика цифрового маркетинга

Если раньше маркетинг рассматривался как поиск банком более выгодных рынков сбыта продукции и услуг, то сейчас маркетинг – это некая концепция управления. На мой взгляд, банковский маркетинг формирует некую философию проявления банковского бизнеса на финансовом рынке, он является основой для формирования инструментов по освоению и завоеванию рынка и развития дифференциации банковских услуг. В любом банковском подразделении, отделе присутствует доля маркетинга, где-то она больше, где-то меньше, но в целом она объединяет все уровни деятельности определенного банка. И если раньше банки не так много внимания уделяли маркетингу, позиционированию бренда, то сейчас это является первостепенной задачей в условиях достаточно жесткой конкуренции. Чем лучше банк проанализирует рынок, чем более углубленный подход он найдет к клиенту и сформируют достаточный спрос, тем больше доверия со стороны населения он получит, что значительно увеличит его прибыль – ради чего и существует любой коммерческий банк.

Предпосылками снижения доверия клиентов к банковским организациям стали различные кризисы: дефолт 1998 г., мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. и, как следствие, российский банковский кризис. По мнению некоторых, последний продолжается до сих, что связано с отзывом лицензий и резким сокращением числа российских банков. Государство, в том числе Центральный банк, делает это, наоборот, в целях обеспечения финансовой стабильности банковской системы и повышения доверия населения к ней, однако по результатам социологических опросов многих это пугает, ведь если вчера они еще пользовались банком, а сегодня у него отозвали лицензию, это наталкивает на дополнительные сомнения. Именно поэтому некоторые банки особенно акцентируют внимание на доле участия в уставном капитале государства (например, Сбербанк, Россельхозбанк и др.). С одной стороны, огосударствление банковского сектора снижает конкуренцию, с другой –

увеличивает доверие населения к банковской системе.

Другой глобальный инструмент маркетинга – это позиционирование бренда с точки зрения предоставления банковских услуг. В связи с тем, что в последние десятилетия наблюдается резкое проникновение информационных технологий и Интернета во все сферы жизни, банки тоже начинают активно пользоваться им. Например, Тинькофф Банк является крупнейшим онлайн-банком в России и обслуживает клиентов полностью дистанционно. Другие крупные банки – Сбербанк, Альфа-Банк – используют смешанный тип обслуживания: как офлайн, так и онлайн. Соответственно, Тинькофф и Сбербанк имеют разные целевые группы потребителей, что делает их конкурентоспособными на рынке банковских услуг.

В последние годы банки репозиционируются в финансовые маркетплейсы, что позволяет им предоставлять более широкий спектр услуг: кредиты, вклады, карты, вложение инвестиций, покупка билетов в театр, кино, на концерты, бронирование отелей, покупка ж/д и авиабилетов, оплата штрафов, коммунальных платежей и многое другое. Таким образом, они становятся широко специализированными организациями, при этом не призывая людей пользоваться их банковскими продуктами напрямую, что является в некотором роде применением нативной рекламы.

Особенности банковского маркетинга

Банковский маркетинг, на мой взгляд, – это идеология определенного звена в банковской системе, комплексный процесс создания бренда кредитной организации, формирование, анализ и удовлетворение потребностей клиентов с помощью выпуска новых банковских продуктов и услуг, рекламы и других инструментов.

Существует довольно много мнений касаемо классификации стратегий банковского маркетинга. На рисунке 1 представлены несколько подходов к классификации стратегий маркетинга.

Рисунок 1. Классификация стратегий банковского маркетинга

Источник: составлено автором на основе [3]

Современная концепция маркетинга должна использовать целостный и интегрированный подход к маркетинговой деятельности банка. Если раньше маркетинг был направлен только на максимизацию прибыли и использование инструментов для достижения этой цели, а также массовое производство стандартизированных продуктов, то сейчас он больше направлен на анализ потребностей отдельных клиентов, диверсификации своих услуг, создание спроса на эти услуги. Мне достаточно близка концепция холистического маркетинга, предложенная Ф. Котлером, которая основана в большей части на планировании, разработке, развитии и внедрении маркетинговых программ, а также проведение мероприятий с учетом их широты и взаимозависимости [5]. Суть холистического маркетинга состоит в том, что предприятию необходимо использовать широкий интегрированный подход к анализу рынка, потребностей своих клиентов и сбыта продукции. Он также включает в себя четыре подэлемента маркетинга: внутренний маркетинг, социально-ответственный, интегрированный и маркетинг взаимоотношений. Соответственно, холистический маркетинг больше направлен на результат, нежели на контроль происходящих процессов в ходе проведения маркетинговых программ [1].

В рамках интегрированного подхода к маркетингу банковской организации следует рассмот-

реть наиболее важные, ключевые факторы успеха [7], определяющие конкурентное положение на рынке, которыми банк должен оперировать в сфере маркетинга. Условно говоря, эти факторы можно разбить на следующие группы.

1. Применение инновационных технологий:

- способность организации осуществлять быстрый денежный оборот за счет технологического обеспечения;
- введение и применение новых технологий, направленных на ускорение внутренних процессов банка и упрощения работы с клиентами.

На данном этапе развития всех сфер жизни применение инноваций в технологическом обеспечении очень важно, в финансовых отношениях особенно. Чем прогрессивнее банк, чем быстрее он находит способы применения тех или иных технологий, тем более конкурентоспособным он становится на рынке, соответственно, может повысить доверие со стороны граждан, организаций, государства и инвесторов, а значит, привлечь дополнительный капитал, снизить издержки и увеличить прибыль.

Например, Сбербанк в 2015 г. создал свою кредитную фабрику – автоматизированную систему оценки кредитоспособности физического лица и выдачу самого кредита. Кредитная фабрика в данном случае представляется разновидностью внутреннего аутсорсинга с применением инновационных технологий и автоматизации процессов. Сбербанку удалось тем самым обеспечить:

- высокую степень прозрачности, благодаря чему банк и кредитная фабрика точно настроили новые процессы и устранили лишние этапы и элементы кредитного процесса;
- сокращение периодов обработки заявок;
- определение точных затрат на каждом этапе кредитного процесса, их контроль и сокращение;
- облегченный доступ к единой информационной базе.

Оценивая эффективность кредитной фабрики с точки зрения ориентированности на клиента, можно сказать, что процесс получения кредита заметно упростился, в некоторых случаях стал дистанционным. Сбербанк привлек новых клиентов, что позволило ему увеличить и улучшить свой портфель. Особой популярностью данная услуга пользуется у индивидуальных предпринимателей, так как позволяет получить достаточно крупную сумму денежных средств в течении трех дней, при этом пакет необходимых документов минимален. В этом примере я рассматриваю маркетинг как масштабный и целостный процесс, целью которого является не только воздействие на потребителя, но и усовершенствование внутренних процедур банка.

2. Организационные факторы работы банковской организации:

- выгодное местоположение банка;
- высокое качество оказания услуг;
- квалифицированные работники;
- ориентированность на удовлетворение индивидуальных запросов клиента.

Очевидно, доступность банковского офиса играет огромную роль. Чем удобнее он расположен, тем больше клиентов туда придет. Сотрудники, которые работают в офисе, являются лицом банка, а значит, должны быть опрятными, располагающей внешности, одеты в соответствии с дресс-кодом. Что касается их компетенций, то они должны обладать достаточными знаниями продуктов и услуг банка, быть вежливыми и обходительными, предлагать быстрое решение проблем клиента, предлагать, но не навязывать новые услуги. Все эти качества создают имидж банка и определенную степень доверия со стороны населения, поэтому организационные факторы являются очень важным аспектом маркетинговой деятельности банка.

3. Ключевые факторы успеха, основанные на обладании знаниями и опытом:

- профессиональное превосходство, признанный талант;
- собственный имидж владельца банка;
- умение создавать эффективную рекламу, быстро разрабатывать и продвигать новые продукты и услуги.

Эти факторы напрямую связаны с завоеванием доверия клиента. В России очень сложно заполучить это доверие в связи с неустойчивой экономической ситуацией. Лидерами здесь являются в первую очередь банки с государственным участием (например, Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк), далее крупные частные банки, которые входят в список системообразующих, – Альфа-Банк, ЮниКредит, Росбанк и др. Чтобы получить признание со стороны потенциальных клиентов, необходимо использовать честную и открытую клиентоориентированную политику. Например, некоторые банки в рекламе указывают достаточно низкую процентную ставку по кредиту, а потом закладывают в нее много дополнительных опций. В итоге клиент чувствует себя обманутым и в следующий раз наверняка в такой банк не вернется.

Как еще один инструмент маркетинга и фактор, влияющий на доверие населения к банку, стоит выделить создание собственного имиджа владельца. Больше отклика и доверия у людей находит личность, а не организация с обезличенным владельцем. Ярким примером использования такого инструмента является Тинькофф Банк и его владелец Олег Тиньков – человек неординарный, имеющий как сторонников, так и противников. В любом случае, этот эпатажный и вызывающий образ создавался годами. Кто-то находит в нем такие качества, как уверенность, настойчивость, ум, сила, другие же считают, что Олег Тиньков груб, нетактичен и привлекает к себе внимание. Однако отношение и у тех, и у других к нему уже сложилось, и, как известно, «плохая реклама – тоже реклама».

Что касается рекламы банковских продуктов и услуг, тут нельзя оценить, какая является наиболее эффективной. Безусловно, банк должен ди-

версифицировать направления рекламы, использовать различные инструменты, такие как реклама по радио и ТВ, в метро, в журналах, на информационных и новостных порталах, на баннерах, совместно с известными и медийными личностями, у блогеров, листовки и др.

4. Управление банка:

- взаимоотношения руководства и персонала компании;
- применение принципов менеджмента и психологии отношений в команде.

Очень многое зависит от руководства банка. Если оно грамотно доносит цели до работников, сплачивает команду, мотивирует ее, и каждый член команды заинтересован в достижении результата, делает все от него зависящее, то такая банковская организация сможет многого достичь.

Отдельно стоит рассматривать маркетинг отношений между банком и клиентами [4]. Поддержание и усовершенствование этих отношений в долгосрочной перспективе способствует росту доверия к банку и, соответственно, росту прибыли и других показателей эффективности. Для корпоративных клиентов – участников процесса развития маркетинга отношений ценность заключается в повышении эффективности их деятельности, расширении производства, завоевании рынка сбыта, увеличении прибыли. Для клиентов – физических лиц ценность партнерских отношений с банком – повышение качества обслуживания, персонификация банковских услуг, получение консультационных услуг, повышение социального статуса. Самым важным компонентом, на мой взгляд, является персонификация услуг, т.е. удовлетворение индивидуальных потребностей и ориентированность на более узкие целевые группы потребителей. Такая разбивка по малым целевым группам позволяет банку детально проработать каждую потребность клиента, предложить максимально комфортные и выгодные условия продукта или услуги и впоследствии завоевать доверие клиента.

Маркетинг на примере Тинькофф Банка

В 2006 году предприниматель Олег Тиньков основал свой банк. Изначально банк назывался «Тинькофф Кредитные системы», но в 2015 г. произошел ребрендинг, и сейчас он называется «Тинькофф Банк». Успех не заставил себя долго ждать, и по состоянию на 1 апреля 2017 г. Тинькофф является вторым крупнейшим игроком на российском рынке кредитных карт с долей почти в 11%. Естественно, успех банка объясняется не только финансовой стороной. Огромную роль играет как маркетинговая и коммуникационная стратегии банка, так и личность его владельца.

Маркетинг Тинькофф Банка начинается с его основной идеи и нетрадиционного подхода к банковскому бизнесу. Организация позиционирует себя как онлайн-банк и проводит все обслуживание клиентов дистанционно: через Интернет или по телефону, используя при этом инновационный подход.

С точки зрения ЦБ, Тинькофф Банк ничем от других не отличается, констатирует аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов. Он участвует в страховании вкладов, сдает отчетность и имеет необходимые для своей работы лицензии. При этом работа Тинькофф Банка строится по определенным принципам, которые заметно отличаются от обычной российской кредитной организации. Основной упор делается на обслуживание клиентов через Интернет и в целом применяется инновационный подход к традиционному банковскому бизнесу. В 2018 году приложение Тинькофф Банка признано лучшим по мнению пользователей, его чистая прибыль стабильно положительная, а рентабельность капитала, к примеру, составляет 43%. Все эти показатели свидетельствуют об успешной и эффективной деятельности банка.

С самого начала позиционирование бренда Тинькофф строилось на концепции онлайн-банкинга, который, в свою очередь, имеет ряд преимуществ: клиентам больше не нужно стоять в очереди отделения банка с кипой бумаг – все вопросы решаются оперативно в дистанционном режиме; карту привозят в любое удобное для клиента место и время. Соответственно, можно сделать вывод, что Тинькофф ориентирован больше на молодое и продвинутое поколение.

В последние годы Тинькофф старается диверсифицировать свою деятельность, учитывая потребности клиента. Открывается «Тинькофф Страхование», «Тинькофф Инвестиции», «Тинькофф Мобайл» и др. Его задача и состоит в том, чтобы все время искать новые идеи для решения проблем потенциальных и действующих клиентов. С декабря 2018 г. Тинькофф переходит с концепции банка к финансовому маркетплейсу, где будут собраны различные финансовые услуги, начиная с коммунальных платежей и заканчивая ипотекой и инвестициями.

Рисунок 2. Эмоциональная составляющая бренда Тинькофф
Источник: составлено автором на основе анализа официального сайта Тинькофф Банка. URL : https://www.tinkoff.ru

У бренда существует не только физическое позиционирование, но и эмоциональное (рис. 2). Следует отметить основные цвета Тинькофф Банка: белый, желтый, черный и серый. Белый цвет в психологии представляет начало, легкость, совершенство, чистоту. Желтый цвет – это цвет позитива, оптимизма, молодости, надежности и креативности. Согласно психологии цвета черный ассоциируется с властью, строгостью. В то же время черный цвет универсален и подходит всем. Серый цвет символизирует главным образом скромность и простоту. Он напоминает нам об элегантности или «сером веществе» головного мозга.

Логотип банка Тинькофф, по легенде, является гербом дворянского рода, из которого произошел сам Олег Тиньков. Нет достоверной информации, правда это или нет, но герб, в любом случае, символизирует надежность и качество для потенциальных клиентов.

Разработка маркетинговой стратегии банка особенно важна в современных условиях, когда уровень доверия граждан к банкам снижается. Центробанк согласно своей политике в последние годы осуществляет «чистку» банковского сектора. При этом конкуренция среди лидеров рынка не снижается, а только набирает обороты. Таким образом, правильное позиционирование бренда банка и его маркетинговая стратегия определяют, удастся ли финансовой организации найти свою целевую аудиторию и закрепиться в выбранной нише.

Стратегия продвижения банка Тинькофф является сложно структурированной, при этом телевидение занимает первое место в иерархии маркетинговых инструментов. В 2016 году Тинькофф оказался самым рекламируемым брендом на телевидении – ни одна организация России не может похвастаться такими масштабами телерекламы. Официальным лицом на данный момент является Иван Ургант.

Кроме того, у Тинькоффа есть страницы в различных социальных сетях: ВКонтакте, Instagram и на Facebook, а также каналы в Telegram. Он есть в мессенджере Viber и соцсети «Одноклассники». Что касается видеохостингов, то банк представлен на YouTub. В социальных сетях присутствует больше новостной контент, часто устраиваются конкурсы, розыгрыши и квесты.

Еще один элемент маркетинга – это сотрудничество с известными магазинами, ресторанами, продажа авиабилетов. Таким образом банк привлекает новых клиентов, взамен предоставляя им скидки, бонусы и кешбэк. Два года назад Тинькофф Банк запустил очень интересный проект в Интернете под названием «Тинькофф-журнал». В этом онлайн-журнале ежедневно появляются различные материалы, объединенные одной темой и в большинстве своем направленные на повышение финансовой грамотности читателей. Такой вид контент-маркетинга является ненавязчивым, но в то же время действенным для поддержания созданного имиджа.

В последнее время стала популярной тема геймификации определенных процессов. То есть в Интернете запускается онлайн-игра, в ходе которой клиент может выиграть дополнительные преимущества в обслуживании.

Кроме этого, в Тинькофф до сих пор работает реферальная программа для трудоустройства – сотрудник приводит на работу своего знакомого и через некоторый период ему за это доплачивают.

При упоминании о Тинькофф Банке, у людей сразу возникает целостный образ яркого, смелого и динамичного онлайн-банка. Некоторым он не нравится, а некоторые с удовольствием пользуются его продуктами. Ясно только одно: прибыль банка увеличивается, он расширяется, растут расходы на рекламу и маркетинг, выпускаются новые интересные продукты.

Элементы ценообразования в системе маркетинга Тинькофф Банка

После определения банком маркетинговой стратегии, ему необходимо применить модель ценообразования этой стратегии для более наглядного представления всех инструментов и соответствующих им примерных затрат, которые до этого могут быть определены аналитическим отделом. Модель ценообразования важна в каждом процессе организации, так как позволяет рассчитать планируемый бюджет и в дальнейшем показатели эффективности использования этого бюджета.

Для простоты понимания возьмем такую формулу:

$$MC = \sum_{i=1}^{n} C_i N_i$$

где *MC* – общие маркетинговые затраты;

C – затраты на определенный инструмент маркетинговой стратегии (например, печать одной листовки);

N – количество единиц в инструменте (например, количество листовок).

Составим примерную модель ценообразования маркетинговой стратегии Тинькофф Банка. В таблице приведены примерные расчеты по элементам затрат.

Таблица
Себестоимость маркетинговой стратегии Тинькофф Банка

	Элемент затрат	Стоимость, тыс. руб.
1.	ТВ-реклама	2 500 000
2.	Радиореклама	20 000
3.	Соглашения с медийными личностями	500 000
4.	Реклама в Интернете	300 000
5.	Офлайн реклама: листовки, баннеры, журналы и др.	50 000
6.	Ведение социальных сетей	6 000
7.	Расходы на призы в конкурсах, играх	5 000
8.	Тинькофф-журнал	4 000

Окончание табл.

9.	Расходы на аналитический штаб по маркетингу	30 000
10.	Заработная плата торговому персоналу	60 000
11.	Расходы на маркетинговый персонал	25 000
12.	Оборудование точек продаж	30 000
13.	Расходы на совместную рекламу с кобрендами, основанные на текущих продажах	700 000
14.	Остальные расходы	670 000
Итого		4 900 000

Источник: консолидированная отчетность МСФО TCS Group Holding plc за 2017 г.

Таким образом, можно видеть, что Тинькофф Банк потратил 4,9 млрд руб. на маркетинг и рекламу, это на 40% больше, чем в 2016 г. Более половины этих средств ушло на телепродвижение. Прибыль за 2017 г. увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 73% – до 19 млрд руб. Совокупный доход вырос примерно в том же соотношении: показатель увеличился на 73,2% – до 19,7 млрд руб. против 11,5 млрд руб. за весь 2016 г. [13].

Заключение

Рынок банковских услуг – это высококонкурентный рынок. И в большей степени конкурентное преимущество определяется степенью доверия со стороны населения, организаций, государства и инвесторов. Завоевать доверие потребителя в условиях сильной конкуренции достаточно сложно. Для этого банки используют маркетинг. В данной статье я рассматривала маркетинг с точки зрения идеологии организации и целостного процесса продвижения банка как внутри, так и во внешних условиях. Что касается внутренних процессов, то это в первую очередь организационная структура банка, использование технологий, взаимоотношения между руководством и рабочим персоналом и т.д. Внешние же процессы направленны на действующих и потенциальных клиентов, а именно формирование спроса на продукт/услугу и удовлетворение потребностей клиентов. Поэтому в целях завоевания доверия банки тратят все больше средств на маркетинг: рекламу, позиционирование, имидж своего бренда. На рассмотренном примере Тинькофф Банка видно, что с увеличением маркетинговых расходов растет и чистая прибыль, и количество клиентов. Значит, можно сделать вывод, что банкам и дальше следует тщательно анализировать рынок, планировать маркетинговую стратегию и выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. Тут банку, безусловно, нужна модель ценообразования для оценки эффективности маркетинговой стратегии, так как планируемые затраты могут оказаться несоразмерными и повлечь за собой убыток для всей организации.

Литература

1. *Балова С.Л.* Современная концепция маркетинга на рынке банковских услуг // Материалы Ивановских чтений. 2015. № 5. С. 242–246.
2. *Балова С.Л., Диваева Э.А.* Маркетинговые исследования как важный фактор эффективной реализации инновационных разработок // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 6.
3. *Бондаренко Т.Н., Скоробогатова А.А.* Роль маркетинговых стратегий в организации работы коммерческого банка с клиентами // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 3-3.
4. *Иванченко О.В.* Маркетинг отношений как инструмент повышения эффективности деятельности банков // Концепт. 2014. № S17.
5. *Котлер Ф., Келлер К.Л.* Маркетинг. Менеджмент. СПб. : Питер Пресс, 2010.
6. Консолидированная отчетность МСФО TCS Group Holding plc за 2017 г.
7. *Кулибанова В.В., Кудрявцева Е.А.* Маркетинговые факторы успеха деятельности банка // Проблемы современной экономики. 2014. № 1.
8. *Николаева Т.Е., Иволгина Н.В.* Сегментация банковского рынка как важнейший элемент маркетинговой стратегии банков // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. № 1.
9. *Новосельский С.О., Щедрина И.Н., Криулин В.А.* Банковский маркетинг в системе управления банковской деятельностью // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016.
10. *Пиканина Г.Т., Григорян Е.С.* Роль бренда в современной системе маркетинговых коммуникаций в банковской сфере // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 596–596.
11. *Севрук В.Т.* Банковский маркетинг. М. : Юнити, 2013.
12. *Уткин Э.А.* Банковский маркетинг. М. : Юнити, 2012.
13. Информационный портал о рейтингах AdIndex – https://adindex.ru/news/marketing/2018/05/30/171365.phtml
14. Информационный портал Банки.ру – www.banki.ru/
15. Официальный сайт Сбербанка – www.sberbank.ru
16. Официальный сайт Тинькофф Банка – https://www.tinkoff.ru/
17. Официальная группа ВКонтакте Тинькофф – https://vk.com/tinkoffbank
18. Тинькофф-журнал – https://journal.tinkoff.ru/

MARKETING IN THE BANKING SECTOR AND ITS ROLE IN BUILDING CONFIDENCE IN THE BANKING SYSTEM

Korzhova E.A.,
Financial University under the government of the Russian Federation

Sokolinskaya N.E.,
Financial University under the government of the Russian Federation

Annotation: In modern and rapidly changing realities, bank marketing plays a special role. It is one of the most important functions that determines the banking strategy of behavior in the financial market. Now marketing is not just a part of the bank's activities, it implies the creation of a certain ideology, a brand, positioning the bank on the market as a separate, unique object, and thereby forming public confidence.
Keywords: marketing, trust, bank marketing strategies, modern practice of digital marketing

References

1. Balova S.L. Modern concept of marketing in the banking market // Materials of Ivanovo readings. 2015. No. 5. P. 242-246.
2. Balova S.L., Divaeva E.A. Marketing research as an important factor in the effective implementation of innovative developments // Economics and management in mechanical engineering. 2014. No. 6.
3. Bondarenko T.N., Skorobogatova A.A. the Role of marketing strategies in the organization of the commercial Bank with clients // international journal of applied and fundamental research. 2015. No. 3-3.
4. Ivanchenko O.V. Marketing of relations as a tool of increase of efficiency of activity of banks is considered. 2014. No. S17.
5. Kotler F., Keller K.L. Marketing. Management. SPb. : Peter Press, 2010.
6. Consolidated IFRS statements of TCS Group Holding plc for 2017
7. Kulibanova V.V., Kudryavtseva E.A. Marketing success factors of the Bank // Problems of modern economy. 2014. No. 1.
8. Nikolaeva, T.E., Ivolgina N. In. Segmentation of the banking market as a key element of marketing strategy of banks // Business in law. Economic and legal journal. 2015. No. 1.
9. Novoselsky S.O., Shchedrina I.N., Kriulin V.A. Bank marketing in the banking management system // Competitiveness in the global world: Economics, science, technology. 2016.
10. Pekanina G.T., Grigoryan E.S. the Role of brand in the modern system of marketing communications in the banking sector // Modern problems of science and education. 2014. No. 6. P. 596-596.
11. Sevruk V.T. Bank marketing. M. : Unity, 2013.
12. Utkin E.A. Bank marketing. M. : Unity, 2012.
13. Information portal about the rankings AdIndex – https://adindex.ru/news/marketing/2018/05/30/171365.phtml
14. Information portal of the Bank.ru – www.banki.ru/
15. Official website of Sberbank – www.sberbank.ru
16. Official website of Tinkoff Bank – https://www.tinkoff.ru/
17. Official group Vkontakte Tinkoff – https://vk.com/tinkoffbank
18. Tinkoff-magazine – https://journal.tinkoff.ru/

Проблемы управления брендом коммерческого банка в условиях цифровизации экономики

Литовченко Ангелина Алексеевна,
студентка 3 курса факультета финансовых рынков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Зубкова Светлана Валерьевна,
канд. экон. наук,
доц. Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

В работе проанализированы текущее состояние и перспективы управления брендом коммерческого банка в условиях цифровизации экономики и развитии маркетплейса. Цифровая трансформация бросает вызов банковскому сектору России, цифровые технологии в корне меняют логику банковских услуг и сервисов, поэтому необходимо выработать консолидированную позицию сообщества в отношении современных вызовов. Цифровая экономика становится все более важной движущей силой глобального экономического роста и играет значительную роль в ускорении экономического развития.

Целью работы была разработка основ управления брендом коммерческого банка в условиях цифровой трансформации для повышения конкурентоспособности и самодостаточности банка. Сделан акцент на перспективы развития бренда банка в России при работе в системе маркетплейс.

В ходе проведенного исследования использованы экономический и сравнительный методы для оценки состояния банковского бренда в условиях развития маркетплейс.

В результате проведенных исследований предложены рекомендации по управлению брендом коммерческого банка в условиях цифровизации экономики. Установлена необходимость формирования системы по определению четкой целевой аудитории и структуры бренда для повышения конкурентоспособности банка.

Ключевые слова: бренд, коммерческий банк, управление, цифровая экономика, маркетплейс, целевая аудитория, структура бренда.

За последнее десятилетие роль брендинга значительно выросла. Требования, предъявляемые потребителями в отношении товаров и услуг, возрастают. Банковская сфера не является чем-то абсолютно уникальным, поэтому, как и в иных отраслях народного хозяйства, именно брендинг выходит на первый план в совокупности маркетинговой системы.

На сегодняшний день существует множество различных определений сущности бренда. Так, по мнению К. Келлера, бренд – это продукт, наделенный специфическими свойствами, данный факт предоставляет возможность отличать его от другого товара или услуги [15, с. 2]. С. Бедбери и Ф. Стефен считают, что бренд – это особый результат психологического процесса в уме потребителя [13, с.15]. Еще одно не менее содержательное определение дал Р. Кох, говоря, что бренд представляет собой особенности или название, подчеркивающие его непохожесть на товары-конкуренты, он – гарантия, что товар или услуга имеют высокое и постоянное качество [16, с. 196]. Формулируя общее определение, можно считать бренд носителем специфических свойств [17, с. 3] и гарантией высокого качества [8, с. 2], оказывающим воздействие на психику потребителя продуктов и услуг.

Бренд – понятие высокого уровня и по отношению к банковской сфере нуждается в детальном исследовании. Brand management – это комплекс регулярных управленческих функций для построения и улучшения бренда, который осуществляется на каждом этапе его развития [4, с. 2]. Под управлением брендом понимается выделение бренда в обособленный объект маркетингового управления. Управление брендом имеет главной целью максимизацию продаж продуктов под именем этого бренда. Основными задачами являются формирование привлекательных продуктов для потребителей и их продвижение по маркетинговому каналу. Основная суть заложена в том, чтобы проследить за новыми потенциально выгодными рынками для продвижения товаров и услуг и предоставить продукты для закрепления бренда в сознании клиентов.

Brand management включает в себя следующие элементы по отношению к бренду: его создание;

создание и управление коммуникациями; обновление и изменение; продвижение в маркетинговом канале; продвижение и закрепление в сознании потребителя; антикризисное управление; управление активами [19]. Однако стоит отметить, что структура способна измениться уже в ближайшем будущем. Это связано с внедрением новых технологий и проектов, которые могут серьезно повлиять на изменение работы банков, в связи с этим влияние брендов должно возрасти, чтобы банки оставались конкурентоспособными. Среди таких нововведений сервис по передаче финансовых сообщений, использование открытых API, переход в публичные облака, инновационная система быстрых платежей, биометрические банкоматы, единый маркетплейс и многие другие.

Проблемы управления брендом коммерческого банка связаны в первую очередь с объективными причинами, имеющими место в современных условиях. Один из самых сложных вопросов по управлению брендом связан с развитием маркетплейса. В 2017 году Банк России заявил о намерении создать собственный маркетплейс, в апреле началось тестирование его прототипа [18]. Это система, объединяющая платформы, на которых осуществляются финансовые сделки, предъявлена информация о финансовых продуктах и услугах на витринах, работают боты, подбирающие продукты конечным покупателям. Инфраструктура системы будет связана с платформой для удаленной идентификации, это объединение даст возможность перевести финансовые услуги в цифровую среду и повысить уровень их доступности. При работе маркетплейса также будут использоваться открытые интерфейсы (Open API) и инновационная система быстрых платежей. Данный проект не только обеспечит равный доступ пользователей к различным финансовым продуктам, но и создаст предпосылки для развития конкурентной среды.

В то же время перед маркетинговыми службами банков и бренд-менеджерами возникают новые вызовы и риски в области управления своим брендом. Первая проблема связана с потребительской насыщенностью. Сегодня население имеет более высокий уровень жизни, реже отдает предпочтение различным маркетинговым акциям, что в результате приводит к снижению потребительской лояльности. Такие выводы можно сделать, изучив годовой отчет Уральского банка реконструкции и развития. Примером положительного влияния на потребителя может стать акция 2014 г. данного банка «Вернись ко мне, я все прощу!». По мнению маркетологов, благодаря эффективной работе данной акции клиентская база вкладчиков увеличилась с начала отчетного года на 44%, что составило 444 тыс. клиентов. Однако у того же УБРиР можно отметить акцию «Приведи друга», по итогам которой в 2016 г. было привлечено более 8,5 тыс. вкладчиков, разместивших более 4 млрд руб., а в 2017 г. – менее 8 тыс. вкладчиков, сумма вкладов которых составила около 3,9 млрд руб. Присутствует явное снижение количества вкладчиков почти на 500 тыс. человек [24]. Однако при включении банков в систему маркетплейс банковские продукты станут еще более доступными для потребителя, а вслед за доступностью проблема потребительской насыщенности только усугубится, роль бренда будет несущественна.

На сегодняшний день многие банковские продукты имеют почти одинаковые характеристики. Чтобы убедиться в незначительной продуктовой дифференциации, прибегнем к подбору вклада, осуществляемому на финансовом супермаркете Banki.ru. Допустим, что сумма вклада будет составлять 100 тыс. руб., а срок – 1 год, при этом выплата процентов осуществляется в конце срока, а сам вклад не будет котироваться как специальный (т.е. пенсионный, сезонный и т.д.), также вклад не имеет возможности частичного снятия, льготного расторжения, капитализации процентов и пополнения счета. Примером являются Морской банк с вкладом «Надежная гавань» и Транскапиталбанк с «ТКБ-Инвестиционный»: срок предоставления 1 год, минимальная сумма – 100 тыс. руб., ставка – 7,40%, отсутствие каких-либо дополнительный привилегий. Второй парой, чьи вклады предоставляются на идентичных друг другу условиях являются Связь-Банк и Глобэкс, вклады имеют одинаковое название «Максимальный доход» [25]. В условиях работы маркетплейса данная проблема может найти более явное отражение, так как клиент будет иметь возможность убедиться в небольших различиях ставок и условиях предоставления продуктов банками, в этом случае его выбор приобретет хаотический окрас, он будет иметь эмоциональное начало, в связи с чем уже сейчас банкам необходимо задумываться о смене стратегии управления брендом, чтобы повысить свою узнаваемость.

Третья проблема связана с ценовой конкуренцией [2, с. 7]. Предшествующие факторы давят на ценообразование. Складываются ситуации, когда единственным путем получения преимущества становится снижение цен через скидки, акции, программы лояльности и т.д. [5, с. 10]. Главным парадоксом является то, что наибольшее количество шагов в этом направлении приводит к усилению власти потребителя на рынке [23], чей интерес становится все ниже с перенасыщением продуктами. С развитием системы маркетплейс проблема станет сильнее выражена, так как главной целью проекта является не только обеспечение равного доступа пользователей к различным финансовым продуктам, но и развитие конкурентной среды.

Таким образом можно увидеть замкнутую цепочку проблем, именно в этот момент необходимо тщательно работать с активами бренда. Данное управление производится в отношении клиентов и бренда, бренд становится популярнее, приобретает более существенную финансовую стоимость [12, с. 2]. Успешно построенный образ бренда способен обеспечить стабильную добавленную стоимость товара [6, с. 1].

По данным консалтинговой компании по оценке бизнеса Brand Finance, самым дорогим брендом в

банковском секторе является Сбербанк. В августе 2018 г. стало известно, что ценность бренда «Сбербанк» выросла на 18%, до 670,4 млрд руб. Банк смог получить рейтинг «ААА+», что еще раз подтверждает силу его бренда. Исследование рынка показало, что Сбербанк получил самый высокий внутренний показатель репутации среди банковских брендов на мировой арене: 8,22 из 10 [22] .

Четвертой проблемой, связанной с управлением брендом, является риск идентификации, который основан на своей юридической природе. Подделка и имитация бренда может серьезно ударить по финансовой стоимости реального бренда. Также основной доход от продукции получает компания, сымитировавшая оригинальный бренд. Примером может служить разбирательство в Палате по патентным спорам между ООО «АктивДеньги» и «Альфа-Банком». Банк доказывал, что при использовании логотипа «АктивДенег» клиенты могут прийти в заблуждение по поводу поставщика услуг. Коллегия Палаты сочла аргументы банка убедительными и удовлетворила его возражения, логотип «АктивДенег» был признан недействительным [21]. В условиях маркетплейса данная проблема также обострится, так как иконок-логотипов, созданных для потребителя, достаточно много, клиенту будет сложнее идентифицировать определенный бренд, а при копировании наиболее важной графической визуализации успешного бренда другие компании смогут обогатиться за его счет.

Репутационные риски также могут отразиться на бренде банка [14, с. 24]. Однако не только неблагополучная деловая репутация топ-менеджмента может привести к негативным последствиям, но и действия сотрудников банка. Так, в 2012 г. в микроблоге Сбербанка появилась скандальная запись одной из сотрудниц о пенсионерах, пользующихся услугами банка. Ситуация нормализовалась после публичных извинений [20]. Однако стоит отметить, что репутация для российского населения – это часть самобытной культуры, поэтому репутационные риски также влияют на бренд банка. В условиях работы маркетплейс проблема, скорее всего, останется на прежнем уровне, проект никак существенно не повлияет на изменение репутационных рисков.

Таким образом, управление брендом тесно связано с множеством рисков, которые необходимо учитывать при построении модели brand management в особенности в условиях цифровой экономики. При развитии маркетплейса потребитель сможет сравнить финансовые продукты и выбрать наиболее удовлетворяющий его потребностям. Так, покупатель сможет выбрать самый выгодный, по его мнению, продукт, в таком случае возрастает риск перехода ряда потребителей из своих кредитных организаций в другие [11, с. 2]. Однако при правильно выстроенной модели управления брендом данной «утечки» можно избежать.

Во-первых, банку необходимо правильно определить целевую аудиторию, на которую будет направлено основное количество банковских продуктов и услуг, и, отталкиваясь от полученных данных, сформировать портрет потребителя, выявить его ценности. Список ценностей для установления вектора бренда в банковской сфере небольшой, но его достаточно для того, чтобы заявить о себе. Первостепенной задачей является поиск ответа на вопросы, зачем потребителю необходимы банковские услуги и почему он выберет именно ваш банк, а не банк конкурентов. Клиенты могут задумываться о будущем детей, о желании начать свое дело, используя кредитование бизнеса, они могут обратиться в банк, потому что уверены в его стабильности или считают имидж банка дружественным, также выбор может пасть на определенную кредитную организацию, потому что ее услугами пользовались многие знакомые потребителя [10, с. 6].

Во-вторых, требуется определить структуру банковского бренда. На структуру влияет не только целевая аудитория, но и перечень оказываемых услуг. На межкорпоративном уровне строится бренд самого банка, если же банк работает с частными лицами, то брендируется и сама кредитная организация, и продукты, предоставляемые ею. Формирование бренда происходит за счет определения целей потребителя в каждом конкретном случае. Смысл брендинга в банковской сфере заключается не только в привлечении потребителя, но и в максимально возможной «нагрузке» клиента дополнительными продуктами и услугами. В связи с тем, что потребитель покупает не сам банк, а услуги, предоставляемые им, в архитектуре банковского бренда следует учитывать особенности принятия решения о покупке [9, с. 4]. Структура бренда банка должна включать в себя фирменный стиль [1, с. 1], миссии, традиции, правильное соотношение цены и качества [3, с. 2], эмоции потребителя, связанные с использованием банковских продуктов и услуг.

Так, сформировав банковский бренд и правильно управляя им, можно закрепиться в сознании клиента в качестве успешного и стабильного банка [7, с. 2], поэтому при работе маркетплейса потребитель сможет не только сравнивать, но и сразу выбрать определенный продукт или услугу банка, чей бренд запомнился наилучшим образом.

Для решения проблем по управлению брендом в условиях цифровой экономики необходимо не только иметь высокий уровень квалификации сотрудников, работающих с маркетинговой системой банка, и правильно определять целевую аудиторию, но и опираться на успешный опыт и показатели как зарубежных, так и российских коммерческих банков. Благодаря сильным и дорогим брендам российские банки смогут выйти на новый уровень на мировой финансовой арене и стать серьезными конкурентами зарубежным банкам.

Литература

1. *Аванесян А.В.* Мероприятия по созданию и поддержанию бренда банка // Евразийское научное объединение. 2016. № 3. С. 101–104.
2. *Авдеева И.Л.* Возможности цифровой экономики для развития банковского бизнеса в России // Среднерусский вестник общественных наук. 2017. № 5. С. 69–81.
3. *Берестовская И.А.* Экономика и управление брендом в банковской сфере // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № S2-2. С. 67–77
4. *Бондарович Н.* Основные понятия бренд-маркетинга и его роль в управлении брендом // Форум молодых ученых. 2018. № 6-1. С. 526–528.
5. *Годун М.В.* Современный подход к оценке конкурентоспособности банковских продуктов // Маркетинг и логистика. 2017. № 2. С. 45–56.
6. *Дейкина Д.А*. Управление брендом: основные этапы и методы оценки // Центральный научный вестник. 2018. Т. 3. № 18. С. 33–35.
7. *Захаренко И.К.* Современные технологии брендинга на рынке банковских услуг // Управленческие науки в современном мире. 2017. Т. 1. С. 90–93.
8. *Коломиец С.В., Шаленая К.И.* Подходы к оценке стоимости бренда // Экономика устойчивого развития. 2018. № 1. С. 246–250.
9. *Матягина Т.В., Сарафанова Л.Е., Сысоева М.С.* Влияние бренда на выбор потребителей // Аллея науки. 2017. № 16. С. 283–285.
10. *Нилова В.В.* Эмоциональные и социальные аспекты управления брендом // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 3. С. 12.
11. *Ретюхина А.А.* Формирование приверженности бренду посредством влияния на потребительские переживания // Новая наука: от идеи к результату. 2017. Т. 1. № 2. С. 147–150.
12. *Тимофеева М.В.* Банковский бренд: особенности и специфика оценки // Финансы и кредит. 2015. № 12. С. 13–19.
13. *Bedbury S., Stephen F.* A New Brand World: 8 Principles for Achieving Brand Leadership in the 21st Century. NY, Viking Penguin. 2002. 240 p.
14. *Kapferer J.-N.* The New Strategic Brand Management. London, Kogan Page. 2005. 560 p.
15. *Keller K.L.* Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity: Fourth Edition. NY, Prentice Hall, 2013. 562 p.
16. *Koch R.* The Financial Times Guide to Management and Finance: Fourth Edition. London. 2011. 376 p.
17. *Srivastava R.K., Shocker A.* Brand Equity: A Perspective on Its Meaning and Measurement. Marketing Science Institute Report. 1991. P. 91–124.
18. Официальный сайт Банка России. Маркетплейс – https://www.cbr.ru/finmarket/market_place
19. Официальный сайт информационного портала «Записки маркетолога» – http://www.marketch.ru
20. Официальный сайт информационного портала Lenta.ru – https://lenta.ru/articles/2012/08/11/sberbank
21. Официальный сайт компании Право.ru – https://pravo.ru/news/view/76956
22. Официальный сайт компании Brand Finance – http://brandfinance.com
23. Официальный сайт компании Practicum Group – https://practicum-group.com/blogs/stati/povedenie-potrebitelya-na-rynke/
24. Официальный сайт Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР) – https://msk.ubrr.ru
25. Официальный сайт финансово-информационного портала Банки.ру – http://www.banki.ru

PROBLEMS OF A COMMERCIAL BANK BRAND MANAGEMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

Litovchenko A.A.,
Financial University under The Government of The Russian Federation

Zubkova S.V.,
Finance University under the Government of the Russian Federation

The study deals with the current state and prospects of management of a commercial bank brand in the world of digital economy and online marketplace development. Digital transformation challenges the Russian banking sector, digital technologies fundamentally change the logic of banking services, so it is necessary to develop a consolidated position of the community in relation to modern challenges. The digital economy is becoming an increasingly important driving power of global economic growth and plays a significant role in accelerating economic development.

The study is aimed at developing the basis for managing the brand of a commercial bank in the digital environment to increase the bank's competitiveness and self-sufficiency. The study focuses on the prospects for the commercial bank brand development in Russia when operating a marketplace system.

The study uses the methods of economic and comparative analysis to assess the bank brand condition in terms of marketplace development.

The research resulted in some recommendations on the commercial bank brand management in digitalization economy. It substantiates the necessity to form a system for defining the clear target audience and the structure of a brand to increase the bank's competitiveness.

Keywords: brand, commercial bank, management, digital economy, marketplace, target audience, structure of a brand.

References

1. Avanesyan A.V. Measures of creating and improving banking brand [Meropriyatiya po sozdaniyu i podderzhaniyu brenda banka] // [Evraziyskoe Nauchnoe Ob'edinenie]. 2016. # 3 (15). P. 101–104. [In Russian]
2. Avdeeva I.L. Possibilities of the digital economy for the development of banking business in Russia [Vozmozhnosti tsifrovoy ekonomiki dlya razvitiya bankovskogo biznesa v Rossii] // [Srednerusskii vestnik obshchestvennykh nauk]. 2017. # 5. P. 69–81. [In Russian]
3. Berestovskaya I.A. Economy and management of the brand in the bank industry [Ekonomika i upravlenie brendom v bankovskoy sfere] // [Ekonomika. Biznes. Banki.] 2018. # S2-2. P. 67–77. [In Russian]
4. Bondarovich N. Basic concepts of brand marketing and its role in the management of the brand [Osnovnyie ponyatiya brend-marketinga i ego rol v upravlenii brendom] // [Forum molodyih uchyonyih]. 2018. # 6-1 (22). P. 526–528. [In Russian]
5. Godun M.V. A modern approach to assessing the competitiveness of banking products [Sovremennyiy podhod k otsenke konkurentosposobnosti bankovskih produktov] // [Marketing i logistika]. 2017. # 2 (10). P. 45–56. [In Russian]

6. Deykina D.A. Brand management: main stages and methods of evaluation [Upravlenie brendom: osnovnyie etapyi i metodyi otsenki] // [Tsentralnyiy nauchnyiy vestnik]. 2018. T. 3. # 18 (59). P. 33–35. [In Russian]
7. Zaharenko I.K. Modern technologies of branding in the banking market [Sovremennyie tehnologii brendinga na ryinke bankovskih uslug] // [Upravlencheskie nauki v sovremennom mire]. 2017. T. 1. P. 90–93. [In Russian]
8. Kolomiets S.V., Shalenaya K.I. Approaches to brand value's assessment [Podhodyi k otsenke stoimosti brenda] // [Ekonomika ustoychivogo razvitiya]. 2018. # 1 (33). P. 246–250. [In Russian]
9. Matyagina T.V., Sarafanova L.E., Syisoeva M.S. Influence of the brand for the choice of consumers [Vliyanie brenda na vyibor potrebiteley] // [Alleya nauki]. 2017. # 16. P. 283–285. [In Russian]
10. Nilova V.V. Emotional and social aspects of brand management [Emotsional`nyie i sotsial`nyie aspektyi upravleniya brendom] // [Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyiy nauchnyiy zhurnal]. 2018. # 3 (109). P. 12. [In Russian]
11. Retyuhina A.A. Formation of commitment to a brand by means of influence on consumer experiences [Formirovanie priverzhennosti brendu posredstvom vliyaniya na potrebitelskie perezhivaniya] // [Novaya nauka: ot idei k rezultatu]. 2017. T. 1. # 2. P. 147–150. [In Russian]
12. Timofeeva M.V. Banking brand: the features and specificity of valuation [Bankovskiy brend: osobennosti i spetsifika otsenki] // [Finansyi i kredit]. 2015. # 12 (636). P. 13–19. [In Russian]
13. Bedbury S., Stephen F. A New Brand World: 8 Principles for Achieving Brand Leadership in the 21st Century. NY, Viking Penguin, 2002. 240 p. [In English]
14. Kapferer J.-N. The New Strategic Brand Management. London, Kogan Page, 2005. 560 p. [In English]
15. Keller K.L. Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity: Fourth Edition. NY, Prentice Hall, 2013. 562 p. [In English]
16. Koch R. The Financial Times Guide to Management and Finance: Fourth Edition. London, 2011. 376 p. [In English]
17. Srivastava R.K., Shocker A. Brand Equity: A Perspective on Its Meaning and Measurement. Marketing Science Institute Report, 1991. P. 91–124. [In English]
18. Official website of the Bank of Russia. Market Place – https://www.cbr.ru/finmarket/market_place
19. Official of the information portal of the Zapiski marketologa – http://www.marketch.ru
20. Official of the information portal of the Lenta.ru – https://lenta.ru/articles/2012/08/11/sberbank
21. Official website of the Pravo.ru – https://pravo.ru/news/view/76956
22. Official website of the Brand Finance – http://brandfinance.com
23. Official website of the Practicum Group – https://practicum-group.com/blogs/stati/povedenie-potrebitelya-na-rynke/
24. Official website of The Ural Bank for Reconstruction and Development (UBRD) – https://msk.ubrr.ru
25. Official of the financial information portal of the Banki.ru – http://www.banki.ru

Операции коммерческих банков с драгоценными металлами

Зыков Антон Алексеевич,
студент 4 курса Факультета финансовых рынков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Зубкова Светлана Валерьевна,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время в условиях резкой нестабильности как финансовой системы, так и экономики в целом банки ищут способ диверсифицировать свои риски, отдавая предпочтение надежным хеджирующим финансовым инструментам. В связи с этим особую актуальность в деятельности коммерческих банков приобретает активизация и развитие операций с драгоценными металлами. В статье определена роль коммерческих банков на рынке драгоценных металлов, проанализированы виды и направления деятельности российских коммерческих банков на рынке драгоценных металлов, а также выявлены основные тенденции развития банковских операций с драгметаллами.
Ключевые слова: коммерческие банки, банковские операции, операции с драгоценными металлами, драгоценные металлы, золото.

Будучи вытесненными из сферы денежного обращения, драгоценные металлы сохранили за собой особое место в глобальной экономической системе. Обладая редкими природным свойствам, с одной стороны, высокой ликвидностью и стабильным спросом – с другой, они широко востребованы в мировом хозяйственном обороте. В рамках финансовой политики драгоценным металлам отводится роль не только товара, но и инвестиционного, хеджирующего, резервного актива. Хозяйствующие субъекты рассматривают драгоценные металлы как возможность диверсификации рисков и защиты сбережений от обесценивания.

Сейчас рынок драгоценных металлов является одним из звеньев финансового рынка. В качестве финансового актива здесь выступает металл: золото, серебро, платина, палладий и монеты из этих металлов.

Коммерческие банки стоят в центре системы обращения драгоценных металлов и выполняют ведущую роль в осуществлении операций с драгоценными металлами на внутреннем рынке. Банки – главные финансовые посредники в сделках купли-продажи между производителями (недропользователями) и потребителями драгоценных металлов. Одновременно банки выступают как инвесторы, вкладывающие денежные средства в добывающую отрасль, как покупатели, накапливающие драгоценные металлы в качестве стратегического резерва, и как контрагенты Центрального банка РФ. Осуществляют покупку металлов как непосредственно, так и по договорам комиссии или по специально открываемым счетам. Могут приобретать металл как за свой счет, так и за счет клиентов. Клиентами банка в рамках операций с драгоценными металлами могут быть как юридические, так и физические лица.

Для коммерческих банков выход на рынок драгоценных металлов – одно из перспективных направлений развития. Во-первых, это один из способов диверсификации банковских предложений и продуктового ряда. Во-вторых, выход на большую базу контрагентов и экспортные операции, расширение взаимодействия с Банком России, взаимодействие с добывающими предприяти-

ями, компаниями обрабатывающей отрасли. В-третьих, дополнительный источник доходов.

В условиях нестабильности мировых финансовых рынков и негативных инфляционных ожиданий заинтересованность банков в развитии деятельности на рынке драгоценных металлов заметно возрастает. Снижение доходности по традиционным банковским операциям заставляет банки искать возможности расширения бизнеса, увеличения клиентской базы, диверсификации рисков, что обусловливает актуальность и объективную необходимость проведения операций с драгоценными металлами.

В настоящий момент интерес коммерческих банков к операциям с драгоценными металлами заметно возрос. Об этом может свидетельствовать существенное увеличение закупок золота со стороны российских коммерческих банков (рис. 1). По итогам 2017 г. российские банки заключили договоры с добывающими компаниями на закупку 205,155 тонн золота, это приблизительно 67% всего добытого золота за год в России [4]. Величина 2017 г. не только оказалась выше предыдущего значения на 4,7%, но и опередила показатель 2015 г. на 1,7%, установив новый рекорд. Очевиден тренд растущего спроса на золото со стороны российских банков. Величина закупок за 8 лет увеличилась на внушительные 37,97%.

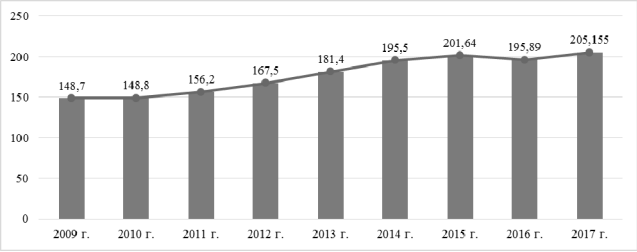

Рисунок 1. Динамика закупок золота российскими банками за 2009–2017 гг., тонн

Источник: составлено автором на основе [4].

Возросший интерес обусловлен рядом факторов. Во-первых, политика Банка России, который ввиду неблагоприятных геополитических условий и санкций против российской экономики с 2014 г. начал активную диверсификацию структуры своих резервов посредством увеличения доли золотых запасов с целью обеспечения экономической безопасности страны. Таким образом регулятор снижает долю евро и доллара в резервах, делая ставку на золото, как наиболее надежный актив в период кризисов и высокой волатильности фондового рынка. По итогам 2017 г. для пополнения золотовалютных резервов Банк России приобрел у коммерческих банков 223,95 тонны золота, на 1 декабря они составляли 59,1 миллиона унций (1838,22 тонны) [4]. Четвертый год подряд Центробанк является крупнейшим и по сути единственным нетто-покупателем золота у российских банков. Объем годовых покупок вырос более чем в 2,5 раза к уровню 2013 г. Сейчас на его долю приходится порядка 2/3 всего произведенного в стране металла. Для коммерческих банков это хороший бизнес.

Хотя Банк России и не располагает правом преимущественного выкупа золота, он предлагает более выгодные условия, чем большинство сторонних покупателей. Поэтому для коммерческих банков работать с регулятором проще, надежнее и выгоднее, чем экспортировать металл в отсутствие других крупных покупателей в стране.

Во-вторых, возросший спрос всегда приводит к увеличению предложения. Активность банков на рынке драгоценных металлов нашла отклик со стороны добытчиков, которые стремятся удовлетворить появившийся потребности. По прогнозу Союза золотопромышленников, в 2018 г. общее производство золота увеличится на 2,7% – до 305 тонн, в том числе производство драгоценного металла из минерального сырья вырастет до 270 тонн (+6,5%).

Коммерческие банки охотно кредитуют недропользователей, которые рассчитываются добытыми металлами. Полученный металл банки используют в сделках купли-продажи: торгуют друг с другом, Банком России, зарубежными контрагентами, проводят операции с юридическими и физическими лицами. Подобные условия взаимовыгодны для каждой из сторон. Недропользователи получают доступ к дополнительным заемным средствам, которые позволяют наращивать и расширять добычу, коммерческие банки увеличивают собственные запасы драгоценных металлов и движение капитала. Все это в итоге стимулирует развитие рынка драгоценных металлов в целом.

На сегодняшний момент крупнейшие покупатели золота у добытчиков – госбанки ВТБ и Сбербанк, а также Газпромбанк, ФК «Открытие» и Промсвязьбанк (рис. 2). Абсолютный лидер по закупкам в 2017 г. – ВТБ. По сравнению с 2016 г. его показатель вырос на 36,5%, это на 20,9 тонн больше, чем у ближайшего конкурента – Сбербанка. За 2 года лучшую динамику демонстрирует Промсвязьбанк, который увеличил закупки золота на 67,7%, худший показатель – у ФК «Открытие», он сократил закупки на 9,8%, что можно объяснить прохождением банком процедуры санации.

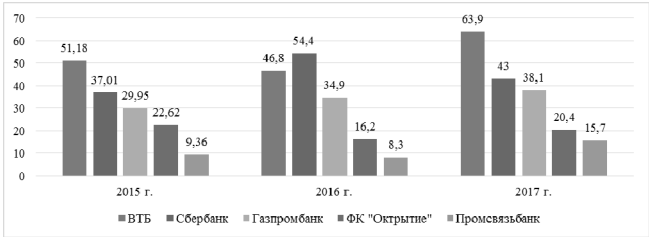

Рисунок 2. Динамика закупок золота крупнейшими российскими банками, тонн

Источник: составлено автором на основе данных Ассоциации Российских Банков. URL : https://arb.ru/b2b/news/banki_rf_uvelichili_v_2017_godu_zakupku_zolota_na_4_7-10176430/?sphrase_id=308824

В-третьих, в условиях текущей экономической нестабильности все субъекты экономических отношений, будь то крупные коммерческие органи-

зации или же физические лица, стремятся максимально обезопасить свои средства от неблагоприятных колебаний на финансовых рынках. Драгоценные металлы приобретают инвестиционную привлекательность как надежный защитный актив.

Банки в свою очередь активизируют развитие услуг по операциям с драгоценными металлами как для корпоративных клиентов, так и физических лиц. На данный момент коммерческие банки практикуют следующие виды операций с драгоценными металлами:

- операции по покупке и продаже драгоценных металлов;
- операции по привлечению во вклады (обезличенные металлические счета);
- предоставление займа в драгоценных металлах;
- предоставление кредитов под залог драгоценных металлов;
- операции с ценными бумагами, обеспеченными золотом;
- спекулятивные операции;
- тезаврация драгоценных металлов.

Тем не менее, несмотря на возросшие объемы купли-продажи драгоценных металлов, степень развития банковских операций с драгоценными металлами на отечественном рынке остается низкой. Подобный вывод можно сделать на основе анализа деятельности крупнейшего российского банка – Сбербанка, являющегося безусловным лидером российского банковского сектора и входящего в число крупнейших операторов российского рынка драгоценных металлов.

Активы Сбербанка в драгоценных металлах составляют крайне малую часть совокупных активов баланса, что отражено в табл. 1. В среднем за 4 года их доля составляла 0,284%, что может свидетельствовать о том, что банк не рассматривает драгоценные металлы в качестве приоритетного средства диверсификации своих активов.

Таблица 1
Доля активов в драгоценных металлах в общих активах

Дата	Всего активов, тыс. руб.	Активы в драгоценных металлах, тыс. руб.	Доля, %
01.01.2015	21 712 455 818	51 157 209	0,236
01.01.2016	22 998 125 615	76 306 716	0,332
01.01.2017	21 960 262 596	73 223 420	0,333
01.01.2018	23 226 504 148	54 620 086	0,235

Источник: составлено автором на основе данных с официального сайта Банка России. URL : https://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=350000004

Таблица 2
Доля счетов клиентов в драгоценных металлах от всех счетов клиентов

	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
Счета клиентов всего, тыс руб.	14 467 953 196	18 273 313 524	17 342 694 185	18 102 334 673
Счета клиентов в драгоценных металлах, тыс руб.	126 553 285	123 234 882	104 712 208	101 876 574
Доля, %	0,87	0,67	0,60	0,56

Источник: составлено автором на основе данных с сайта Анализ банков. URL : http://analizbankov.ru/bank.php?BankId=sberbank-rossii-1481&BankMenu=otchetnost

Более того, табл. 2 показывает, что доля счетов клиентов в драгоценных металлах составляет менее 1% совокупных счетов клиентов. Наблюдается постоянное снижение доли счетов в драгоценных металлах. Если на 1 января 2015 г. она составляла 0,87%, то на 1 января 2018 г. составляет всего 0,56%. Это можно объяснить неблагоприятными экономическими условиями в стране, когда клиенты теряют интерес к вложениям в малознакомые и непопулярные активы. Подобная тенденция подтверждает значимость проблемы крайне низкой осведомленности клиентов о преимуществах обезличенных металлических счетов и ставит перед банком необходимость проведения активных и эффективных действий, направленных на повышение заинтересованности клиентов в открытии счетов в драгоценных металлах.

Однако примечательным является результат анализа статей комиссионных доходов Сбербанка за 4 года, отраженный на рис 3. Видим, что в 2014 и 2015 гг. на долю комиссионных доходов от операций с драгоценными металлами приходилось примерно 3% всех комиссионных доходов. В 2016 году этот показатель значительно увеличился до 23%, а в 2017 г. достиг 23,8%. Последние два года комиссионные доходы банка от операций с драгоценными металлами и камнями составляют вторую по величине долю в совокупных комиссионных доходах, уступая лишь доходам от расчетно-кассового обслуживания.

Рисунок 3. Структура комиссионных доходов 2014–2017 гг., тыс. руб.

Источник: составлено автором на основе данных с сайта КУАП. URL : http://kuap.ru/banks/1481/profit/year

В итоге становится очевидным, что, хотя по российским меркам Сбербанк является активным участником рынка драгоценных металлов, операции с драгоценными металлами не входят в спектр основных видов его деятельности. Данный вывод следует из того, что, несмотря на номинальное увеличение объемов проводимых операций с драгоценными металлами и стабильно получаемый от них доход, банк имеет крайне малую долю активов в драгоценных металлах, равно как и незначительное количество счетов клиентов в драгоценных металлах. Поскольку Сбербанк позиционируется как крупнейший и ведущий банк в России, то, опираясь на полученные результаты, можно констатировать общую проблему низкой развитости рынка драгоценных металлов в нашей стране и недостаточной заинтересованности коммерческих банков в активном проведении операций с драгоценными металлами. В связи с этим необходимой представляется разработка на государственном уровне комплекса мер по стимулированию интереса банковских институтов к деятельности на рынке драгоценных металлов и созданию благоприятных условий для использования потенциала драгоценных металлов как банковского инструмента.

Литература

19. Банковские операции : учебное пособие / под ред. О.И. Лаврушина и др. М. : КНОРУС, 2016. С. 380.
20. Банковские операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями : учебное пособие / С.Б. Варламова; ред. О.И. Лаврушин; Фин. акад. при Правительстве РФ. М. : КНОРУС, 2010. С. 175.
21. *Кузнецова М.А.* Банки на рынке драгоценных металлов: анализ деятельности, перспективы развития : автореф. дис. … канд. эконом. наук. СПб., 2007. С. 27.
22. Официальный сайт Ассоциации Российских банков – https://arb.ru/b2b/news/banki_rf_uvelichili_v_2017_godu_zakupku_zolota_na_4_7-10176430/?sphrase_id=308824
23. Анализ Банков (портал банковского аналитика) – http://analizbankov.ru/
24. Официальный сайт Банка России – https://www.cbr.ru/
25. КУАП (финансовый анализ банков) – http://kuap.ru/

OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS' WITH PRECIOUS METALS

Zykov A.A.,
Financial University under the Government of the Russian Federation

Zubkova S.V.,
Financial University under the government of the Russian Federation

Nowadays the instability in financial sector forces commercial banks to look for hedging instruments in order to diversify risks. That is the reason why commercial banks have started to perform more with the precious metals which are considered to be the best hedging instrument. This article defines the role of commercial banks in the precious metals market, analyses the way how Russian commercial banks perform with precious metals and also finds the main tendencies in the development of banking operations with precious metals.

Keywords: commercial banks, banking, operations with precious metals, precious metals, gold.

References

1. Banking operations : the textbook / under the editorship of O. I. Lavrushina. M.: KNORUS, 2016. P. 380.
2. Banking operations with precious metals and precious stones : textbook / S. B. Varlamova; ed. O. I. Lavrushin; fin. Acad. under the Government of the Russian Federation. M. : KNORUS, 2010. P. 175.
3. Kuznetsova M. A. Banks in the precious metals market: analysis of activity, prospects of development : autoref. Diss. ... kand. steward. sciences'. SPb., 2007. P.27.
4. Official website of the Association of Russian banks – https://arb.ru/b2b/news/banki_rf_uvelichili_v_2017_godu_zakupku_zolota_na_4_7-10176430/?sphrase_id=308824
5. Analysis of Banks (portal of banking Analytics) – http://analizbankov.ru/
6. Official site of Bank of Russia – https://www.cbr.ru/
7. Of the administrative code (financial analysis of banks) – http://kuap.ru/