



СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса
молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 5

*Под редакцией
кандидата экономических наук В.Ю. Диденко,
кандидата экономических наук В.В. Панюковой,
Младшего научного сотрудника Н.В. Лапенковой,
кандидата экономических наук А.Ю. Михайлова*

**RU
science**
RU-SCIENCE.COM

Москва
2017



THE COUNCIL OF YOUNG SCIENTISTS

VIEW OF YOUNG SCIENTISTS ON THE PROBLEMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Collection of scientific articles according
to the results of the III International congress
of young scientists on sustainable development**

In 10 vols

Part 5

*Under the editorship of
V. Yu. Didenko, V. V. Panyukova,
N. V. Lapenkova, A. Yu. Mikhailov*

Moscow
2017

УДК 30:33:65
ББК 65
В40

Рекомендовано к изданию собранием Совета молодых ученых
Финансового университета при Правительстве РФ
(протокол № 5 от 30 июня 2017 г.)

Рецензенты:

- Н.А. Харитонов**, профессор кафедры «Экономика организации» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», д-р экон. наук,
Л.А. Костыгова, доцент кафедры «Экономика» НИТУ «МИСиС», канд. экон. наук

Ответственные редакторы:

- В.Ю. Диденко**, канд. экон. наук,
В.В. Панюкова, канд. экон. наук,
Н.В. Лапенкова, млад. науч. сотр.,
А.Ю. Михайлов, канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В40 **Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития** : сборник научных статей по результатам III Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития / кол. авторов ; под ред. В.Ю. Диденко, В.В. Панюковой, Н.В. Лапенковой, А.Ю. Михайлова. В 10 т. Т. 5. — Москва : РУСАЙНС, 2017. — 312 с.

ISBN 978-5-4365-2492-4

Сборник научных статей представляет собой обобщение результатов научных исследований молодых ученых – студентов магистратуры и бакалавриата, аспирантов, научно-педагогических работников, специалистов, работающих в реальном секторе экономики, по результатам III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития.

Материалы сборника рассчитаны на практических работников коммерческих и государственных организаций, а также научно-педагогических работников и студентов

УДК 30:33:65
ББК 65

ISBN 978-5-4365-2492-4

© Коллектив авторов, 2017
© ООО «РУСАЙНС», 2017

Recommended for publication by the meeting of the Council of young scientists of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Protocol No. 5 from June 30, 2017)

Reviewers:

- N.A. Kharitonova**, doctor of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation,
L.A. Kostygova, candidate of economics, National University of Science and Technology “MISIS”

Executive editors:

- V.Yu. Didenko**, candidate of economics,
V.V. Panyukova, candidate of economics,
N.V. Lapenkova
A.Yu. Mikhailov, candidate of economics, Financial University under the Government of the Russian Federation

View of young scientists on the problems of sustainable development : collection of scientific articles according to the results of the III International congress of young scientists on sustainable development / the team of authors ; under the editorship of V.Yu. Didenko, V.V. Panyukova, N.V. Lapenkova, A.Yu. Mikhailov. In 10 vols. Part 5. – Москва : РУСАЙНС, 2017. – 312 p.

ISBN 978-5-4365-2492-4

Collection of scientific articles represents the generalization of the results of research master students and PhD students, researchers and teachers, professionals working in the real sector of the economy, according to the III International congress of young scientists.

The collection is designed for practitioners of commercial and government organizations, as well as academic staff and students.

ISBN 978-5-4365-2492-4

© The team of authors, 2017

© LLC « RUScience», 2017

Содержание

Харитонова Е.Н.

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО).....9

КРУГЛЫЙ СТОЛ

**«СТРУКТУРНЫЕ РЕФОРМЫ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ:
ИЗДЕРЖКИ, ПОСЛЕДСТВИЯ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ».....16**

Диденко В.Ю.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ МОДЕЛИ
БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА.....17

Морозко Н.И.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНИМАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ
НАУЧНЫМ СООБЩЕСТВОМ24

Морозко Н.И.

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ
В БАНКОВСКОМ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА30

Горбунов С.А., Казизов Д.О.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ БАНКОВСКОГО
СОПРОВОЖДЕНИЯ РАСЧЕТОВ ПО КОНТРАКТАМ В РАМКАХ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА.....36

КРУГЛЫЙ СТОЛ

**«ТРЕНДЫ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ
НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ
В УСЛОВИЯХ НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»43**

Жильцов Д.А.

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА
УСЛУГ «АГЕНТСТВО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА «ПРО ИНЕТ»44

Рожков И.В.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ
МАРКЕТИНГЕ: РЕАЛИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ52

Ильин И.М., Воронина В.С.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГЕЙМИФИКАЦИИ
В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ58

Годун М.В.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ СТРАХОВЫХ
ПРОДУКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ64

<i>Климова П.А.</i>	ПОСТРОЕНИЕ УСПЕШНОГО БРЕНДА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ НЕЙРОМАРКЕТИНГА И ИНФОРМАЦИОННОГО ДИЗАЙНА	71
<i>Товмасын Л.К.</i>	КАСТОМЕРИЗАЦИЯ КАК ЭВОЛЮЦИЯ МАССОВОЙ КАСТОМИЗАЦИИ	76
<i>Зеленков Ю.А., Спицина Д.В.</i>	СТРАТЕГИИ КОНВЕРГЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ.....	82
<i>Горина В.С.</i>	АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОВАЛОВ В РАМКАХ МОДЕЛИ МАТРИЦЫ АНСОФФА.....	91
<i>Голутвина А.А.</i>	ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – КАК НОВЫЙ ЭТАП ТЕХНИКИ ПРОДАЖ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ	97
<i>Летенков П.В.</i>	МЕССЕНДЖЕРЫ КАК НОВЫЙ КАНАЛ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ.....	103
КРУГЛЫЙ СТОЛ		
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И АНТИСАНКЦИЙ».....		
<i>Старовойтов В.Г.</i>	ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	112
<i>Побываев С.А.</i>	ИНДУСТРИЯ 4.0 И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ.....	118
<i>Лапенкова Н.В.</i>	НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	124
<i>Юревич М.А.</i>	РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ВОЙН	130
<i>Прокофьева Е.О.</i>	ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ.....	135

<i>Смирнов В.В.</i>	ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	141
<i>Котова Н.Е.</i>	ПРЕОДОЛЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ И ВНУТРИСТРАНОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ.....	147
<i>Окунь М.В.</i>	ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ.....	151
<i>Базарова А.И.</i>	РАЗВИТИЕ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	158
<i>Воронина В.С., Неясова М.В.</i>	СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	164
<i>Голубев А.П.</i>	РОССИЯ В ПРОЦЕССАХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	169
<i>Голутвина А.А.</i>	РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ И РОССИЙСКИХ ТНБ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	176
<i>Жерноклёва Н.С.</i>	ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В РОССИИ	181
<i>Канафьева Л.М.</i>	ПРОБЛЕМА БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ	188
<i>Коновалова Д.В.</i>	РИСКИ КЛИРИНГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ НА ПРИМЕРЕ НАЦИОНАЛЬНОГО КЛИРИНГОВОГО ЦЕНТРА	196
<i>Кононович И.В.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ РУБЛЯ КАК РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НА ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС.....	203
<i>Меджидов М.Ш., Лобжанидзе Г.Г., Жиба Л.А.</i>	СТРУКТУРА ТОРГОВЫХ АЛГОРИТМОВ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРЕДИКТИВНОГО АНАЛИЗА РЫНОЧНЫХ ДАННЫХ	209
<i>Мельников М.В.</i>	ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	217

<i>Михайловская В.Г.</i>	ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТОВ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНВЕСТОРОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В РОССИИ.....	223
<i>Михайлу Е.М.,</i>	ПРОБЛЕМА БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ И ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	231
<i>Моргунова Д.Б.</i>	ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВ РОССИИ	237
<i>Мурадян К.С.</i>	РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ.....	244
<i>Садеи Р.П.</i>	СОВРЕМЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ В РОССИИ	251
<i>Трель М.В.</i>	МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	258
<i>Шершун Е.К.</i>	ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	264
<i>Шорохова В.Н.</i>	ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ: ПРОБЛЕМА «УТЕЧКИ» КАПИТАЛА.....	270
СЕКЦИЯ		
«ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ ПОД ВЛИЯНИЕМ		
СТИМУЛИРУЮЩИХ МЕР ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ».....		
<i>Яцкив Л.В.</i>	ПОЛИТИКА ЦБ РФ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	278
<i>Михайлов А. Ю.</i>	РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТА ИИС В РОССИИ.....	286
<i>Марков А.А.</i>	АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ	294
<i>Аборчи А.В.,</i>	СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДНР	304

Харитоновна Е.Н.

д.э.н., профессор
Председатель Совета молодых ученых Финансового университета,
профессор Департамента менеджмента Финансового университета,
г. Москва, Россия
e-mail: eharitonova@fa.ru

ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В 2017 ГОДУ (ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО)

Уважаемые коллеги!

Вы читаете сборник научных статей «**Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития**», издание которого уже стало традиционным для молодых ученых Финансового университета и их коллег из других вузов России и зарубежных стран.

Этот сборник был рекомендован к изданию собранием Совета молодых ученых Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (протокол №5 от 30 июня 2017 г.) по итогам работы **III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития** (далее – Конгресс), который проходил с 17 по 27 мая 2017 года в 21 городе России и Казахстана.

О Конгрессе молодых ученых по проблемам устойчивого развития, Финансовый университет и вузы-партнеры, 2011–2017 годы

За три года своего проведения Конгресс показал себя динамично развивающейся открытой дискуссионной площадкой для представления результатов научных исследований молодых ученых – от научно-педагогических работников, специалистов, работающих в реальном секторе экономики, до аспирантов, студентов магистратуры и бакалавриата (табл.)¹.

¹ Более подробную информацию о работе Конгресса в 2011–2016 годах – см. «Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития (вступительное слово)» к сборнику научных статей по результатам II Международного конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – М.: РУСАЙНС, 2017. – Т.1. – с. 1–10.

Основные показатели Конгресса

Год проведения	Количество площадок и мероприятий	Количество участников, чел.	Публикации
2015	10	236	1 том: ISBN 978–5–7942–1338–6
2016	21	526	1 том: ISBN 978–5–4365–1838–1 2 том: ISBN 978–5–4365–1840–4 3 том: ISBN 978–5–4365–1842–8 4 том: ISBN 978–5–4365–1843–5
2017	85	2 350	10 томов

В 2017 году Конгресс впервые проходил в «сетевой форме» в России и Казахстане на площадках следующих университетов:

– Российская Федерация (19 городов): Финансовый университет (г. Москва) и 18 филиалов Финансового университета, осуществляющих программы высшего образования (гг. Барнаул, Брянск, Владикавказ, Владимир, Калуга, Краснодар, Курск, Липецк, Новороссийск, Омск, Орел, Пенза, Санкт-Петербург, Смоленск, Тула, Уфа, Челябинск и Ярославль), Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва);

– Республика Казахстан (2 города): Казахский национальный университет им. аль-Фараби (г. Алматы), Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова (г. Павлодар).

Общее количество участников сетевого Конгресса превысило 2,3 тыс. человек, из них около 800 человек – приняло участие в Конгрессе на площадках Москвы.

Докладчиками Конгресса стало более 1,5 тысяч молодых ученых:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Модераторами отдельных секций / мероприятий Конгресса были молодые ученые, а экспертами Конгресса – ученые и / или практики (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые Финансового университета и вузов – партнеров – соорганизаторов Конгресса.

Языки Конгресса: русский, английский, казахский.

Сборник научных статей по результатам III Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – III МКМУ) был сформирован в десяти томах. Получилась следующая структура публикаций по итогам отдельных мероприятий в рамках Конгресса.

***Первый том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Советы молодых ученых: лучшие практики»;

Секция «Роль «зеленых» технологий в устойчивом развитии Казахстана» (площадка организатора III МКМУ – Казахский национальный университет им. аль-Фараби);

Секция «Человеческие ресурсы: основа устойчивого развития России»;

Секция «Экономика устойчивого развития» (площадка организатора III МКМУ – Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»).

***Второй том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Брянский филиал Финансового университета – Круглый стол «Изменение целей и задач органов финансового контроля Российской Федерации в условиях необходимости обеспечения устойчивого роста экономики»;

Владикавказский филиал Финансового университета – Региональная конференция «Социально – экономические проблемы устойчивого развития Северо – Кавказского федерального округа»;

Курский филиал Финансового университета – Круглый стол «Проблемы и возможности обеспечения устойчивого роста экономики России»;

Омский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция студентов и аспирантов «Потенциал российской экономики и инновационные пути его решения»;

Смоленский филиал Финансового университета – Круглый стол «Предпринимательство как драйвер инновационного развития региона»;

Челябинский филиал Финансового университета – Семинар-практикум «Информационная безопасность как фактор устойчивого развития экономики и бизнеса».

Третий том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тулский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (1-ая часть).

Четвертый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Тулский филиал Финансового университета – Международная научно-практическая конференция «Социально-экономическое развитие региона: теория и практика» (2-ая часть);

Барнаульский филиал Финансового университета – IX Международная научная конференция студентов и магистрантов «Современный специалист-профессионал: теория и практика»;

Краснодарский филиал Финансового университета – Региональная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых;

Круглый стол «Стратегические приоритеты устойчивого развития реального сектора экономики современной России: проблемы, возможности, перспективы»;

Секция «От импортозамещения к эффективной экономике: национальная стратегия и экономическая безопасность».

Пятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Круглый стол «Структурные реформы в банковском секторе: издержки, последствия, неопределенность»;

Круглый стол «Тренды маркетинга и логистики на рынке финансовых услуг в условиях новой нормальности»;

Круглый стол «Экономическая и финансовая безопасность России в условиях санкций и антисанкций»;

Секция «Финансовые рынки под влиянием стимулирующих мер центральных банков».

Шестой том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Открытая дискуссия «Инструменты развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики»;

Панельная дискуссия «Контурь устойчивого финансового развития России: проблемы и пути достижения»;

Панельная дискуссия «Лучшие практики управления общественными финансами»;

Панельная дискуссия «Новые подходы к государственному и муниципальному управлению»;

Секция «Корпоративные финансы и стоимостная оценка в цифровой экономике: стратегия развития и новые технологии»;

Секция «Россия и нефть: финансовые, политические и технологические аспекты»;

Секция «Трансформация финансовых стратегий, формирующих устойчивое развитие компаний».

***Седьмой том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Секция «Информационно-аналитическое и контрольное обеспечение устойчивого развития экономических субъектов».

***Восьмой том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Моногорода и градообразующие организации: проблемы и перспективы развития»;

Круглый стол «Перспективы развития Евразийского Экономического Союза»;

Круглый стол «Россия и Европейский Союз: диалог на равных»;

Круглый стол «Социальная толерантность как фактор устойчивого развития общества»;

Секция «Условия деятельности банков: изменения в сфере правового регулирования банковского сектора»;

Форум «Международное сотрудничество в целях ускорения устойчивого развития».

***Девятый том** сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:*

Круглый стол «Современные проблемы управления бизнес-процессами и управления проектами в организации»;

Научно-практическая конференция «Эволюция физической культуры и массового спорта в России: перспективы, проблемы и пути их решения»;

Секция «Вопросы устойчивого развития туристской и гостиничной индустрии»;

Секция «Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса»;

Секция «Технологические вызовы новой экономике и информационному обществу».

Десятый том сборника научных статей по результатам работы ряда мероприятий III МКМУ:

Дискуссия «Страховой интерес»;

Круглый стол «Мезоэкономика устойчивого развития: новые векторы менеджмента и современные бизнес-модели предпринимательства»;

Секция «Актуальные правовые проблемы соотношения частных и публичных интересов в финансовой сфере».

В статьях сборника рассматриваются дискуссионные взгляды молодых ученых на проблемы устойчивого развития.

Материалы сборника рассчитаны на практических работников коммерческих и государственных организаций, а также научно-педагогических работников и студентов.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ ПО ПРОБЛЕМАМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (IV МКМУ)

Молодые ученые Финансового университета и вузов-партнеров планируют продолжить свою научную дискуссию на площадках IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития (далее – IV МКМУ).

В Финансовом университете **11–27 мая 2018 года** планируется проведение **IV МКМУ** также в «сетевой форме», которая зарекомендовала себя как успешная коллаборация молодых ученых разных стран.

Кто может стать модератором отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – молодой ученый из Финансового университета или вуза-партнера (с учетом ограничения по возрасту).

Кто может стать экспертом отдельной секции / мероприятия IV МКМУ? – ученый и / или практик из любой организации (без ограничения по возрасту), которого пригласили молодые ученые – модераторы секции / мероприятия Конгресса.

Кто может стать докладчиком IV МКМУ? – Только молодой ученый! В частности:

- доктора и кандидаты наук (до 45 и 40 лет соответственно);
- аспиранты, магистранты и студенты;
- члены Советов молодых ученых и специалистов.

Языки IV МКМУ: русский, английский, испанский, итальянский, казахский, китайский, немецкий, французский и др. (по рекомендации модераторов отдельного мероприятия Конгресса).

Кроме научных дискуссионных площадок в рамках IV МКМУ планируется проведение ряда культурно-массовых и спортивных мероприятий.

Ссылки для регистрации на IV МКМУ:

<http://www.fa.ru/science/smu/News/4congress.aspx>

<https://lomonosov-msu.ru/rus/event/4528/>

Приглашаются все заинтересованные лица к участию в работе IV Международного Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития!

**Круглый стол
«Структурные реформы
в банковском секторе:
издержки, последствия,
неопределенность»**

Ответственный редактор

В.Ю. Диденко

к.э.н., доцент Департамента финансовых рынков и банков
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Диденко В.Ю.

к.э.н., доц.
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: vydidenko@fa.ru

ТРАНСФОРМАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ МОДЕЛИ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** В статье рассматриваются этапы развития технологий. Акцент делается на пересечении технологической составляющей развития общества и операционной составляющей банковской деятельности. Производится анализ основных проблем в банковском секторе, которые ставят под угрозу его дальнейшее существование в традиционном виде. Идентифицируются основные причины снижения рентабельности банковского бизнеса в существующей модели.*

***Ключевые слова:** устойчивый банкинг, финтех, банк, операционный риск.*

Didenko V.

PhD, associate prof.
Financial University under the Government of
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: vydidenko@fa.ru

TRANSFORMATION OF THE EXISTING BANKING BUSINESS MODEL

***Abstract:** The article considers the stages of technology development. The emphasis is on crossing the technological component of society and the operational component of banking. An analysis is made of the main problems in the banking sector, which they place under its continued existence in the traditional form. Identifies the main reasons for the decline in the profitability of the banking business in the existing model.*

***Keywords:** stable banking, fintech, bank, operational risk.*

Первые исследования по тематике влияния информационных и коммуникационных технологий на состояние банковского сектора появились в 70-е годы. Первые технологии осуществляли поддержку внутренних процессов путем формирования межбанковских сетей [1, с. 104–107]. На втором этапе появились информационные и коммуникационные технологии, обеспечивающие доступ и функционирова-

ние рынков капитала, fогex, а также создание глобальных онлайн площадок. В настоящее время технологии используются как с целью технической поддержки банков, так и для развития новых каналов дистрибуции, в частности, посредством сети Интернет или совместных продуктов посредством тесного сотрудничества с торговыми организациями. Сегодня Интернет – не просто канал дистрибуции, он влияет на развитие профессиональных навыков банковских сотрудников и его можно рассматривать как с точки зрения производителя банковских продуктов, так и с точки зрения их дистрибуции.

Концепция устойчивого банкинга смещает традиционное понимание сущности банковской деятельности в сторону социальной, экологической и экономической ориентации. Обычно банки делают акцент на финансовую сущность своей деятельности: на выполнение финансовых обязательств, на достижение запланированных конечных финансовых результатов, на сокращение доли низкодоходных активов. Стимулирует подобное поведение банков регуляторы во главе с Базельским комитетом, который подробно исследует вопросы, связанные с операционным, кредитным рисками и риском ликвидности, задавая вектор развития банковским секторам на международном уровне.

Одним из самых значимых стимулов развития бизнес-моделей банков являются технологии [3, с.293–295]. Основной бизнес-моделью на протяжении многих лет служит традиционная модель банка, выполняющая функцию финансового посредничества. В рамках данной модели кредитный риск не может быть переложен или полностью покрыт; кредитные портфели закрыты от их эффективного использования, банки получают средства на депозиты и выдают кредиты, собирают информацию, проводят анализ потенциальных рисков и таким образом, решают проблемы асимметричности информации.

Внедряя элементы инноваций в свою деятельность, банки открыли для себя совершенно новые банковские модели, которые они могут применять с целью регулирования кредитного риска посредством следующих известных стратегий [2, с. 306–308]: секьюритизация кредитов и выпуск кредитных деривативов на выданные кредиты. И в данном случае банки уже не исполняют самостоятельно функцию посредничества, не держат кредитные риски в своих руках, а осуществляют их мониторинг с целью оптимизации. Поэтому основной функцией новых бизнес-моделей является смещение кредитного риска на потенциального контрагента и его страхование посредством забалансовых счетов. Однако смещение кредитных рисков с учетом меняющейся макроэкономической ситуации и, в частности, изменения природы

кредитного риска, претерпело крах, что потребовало поиска новых стратегий. Для того чтобы выжить в сложившихся условиях, банки стали разрабатывать индивидуальные бизнес-модели в соответствии с характеристиками своих кредитных рисков и количественных показателей, которые они получают в ходе мониторинга. Банки, работающие с розничными сегментом, оказались в большей степени подверженными изменениям, т. к. на их балансах находится большой объем ликвидности, и они не используют инструменты, направленные на смещение кредитных рисков. Банки, занимающиеся инвестиционной деятельностью, наоборот не имеют стабильного фондирования и больших объемов ликвидности, но имеют значительную долю привлеченных средств, и в большей степени заточены на торговую деятельность на рынках капиталов.

После кризиса 2008 года банковское сообщество всерьез задумалось о смене парадигмы банковских бизнес-моделей. На международном уровне сформирован Базель III, ужесточивший нормативные требования к капиталу. В Европе было предложено разделить для коммерческих банков проп-трейдинг и высоко рисковый трейдинг, а также ужесточить требования к достаточности капитала в части активов, связанных с торговой деятельностью и кредитованием недвижимости. Данные решения естественным образом влияют на появление новых бизнес-моделей.

Банки сталкиваются с серьезными проблемами: падает рентабельность собственного капитала; не соответствуют ожиданиям клиентов в части уровня оказываемого технологического сервиса и теперь на них надвигает еще одна угроза, которая имеет высокий потенциал конкурентоспособности – финансово-технологические компании- платформы, стартапы, функцией которых является предоставление широкого набора финансовых услуг с использованием современного программного обеспечения.

Ряд зарубежных ученых отмечают [6], что модель устойчивого роста является инструментом для формирования альтернативных стратегий достижения рентабельности банковской деятельности. Концепция активно применяется в банковских секторах государств на территории Европы, в США, в Южной Азии.

Несовершенства российской банковской системы проявились в период мирового финансового кризиса 2008 г., который потребовал регулятивного вмешательства с целью обеспечению банковского сектора ликвидностью, совершенствования системы рефинансирования и недопущения состояния банкротства ряда кредитных организаций.

Вплоть до 2011г. для банковского сектора были характерны следующие особенности: узкий перечень предлагаемых банковских услуг, плохая диверсификация активов, ведение деятельности с повышенным уровнем рисков, слабая регулятивная дисциплина, неоправданный расчет кредитных учреждений на то, что в критической ситуации государство не допустит их банкротства. Все это относится к признакам экстенсивной модели банковского бизнеса.

К значимым признакам, характеризующим современную модель российского банковского бизнеса, относится также структурная слабость рынка межбанковского кредитования, которая создает высокие риски возникновения новых кризисов ликвидности в банковском секторе, а также незавершенность построения эффективной системы рефинансирования Банка России. Все вышеназванное свидетельствует о необходимости перехода от экстенсивной к интенсивной модели банковского бизнеса.

В последние годы банковский сектор находится в условиях агрессивной стратегии поведения регулятора, происходит активная очистка финансового сектора от недобросовестных игроков, сосредоточенность на закрытии банков и введении временных администраций, низких цен на нефть, высокой ключевой ставки.

Согласно статистике с начала 2015 года число банков и небанковских кредитных организаций, прекративших свою деятельность вследствие реорганизации или отзыва лицензии Банком России, равно 100, в 2014 г. их число составило 95. Для сравнения в 2013г. – 44 организации, в 2012г. – 31 организации лишились лицензии на осуществления банковской деятельности. В соответствии с данными Банка России по состоянию на 01.01.2017 года список кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации с действующей лицензией насчитывает 623 учреждения, а на 01.01.2016 года количество коммерческих банков и небанковских организаций в России составляло – 733.

Как положительную тенденцию, характеризующую развитие банковского кредитного рынка в 2016 году, можно выделить динамику и объем прибыли. За 2016 год российскому банковскому сектору удалось заработать 930 млрд рублей, для сравнения – в 2015г. финансовый результат деятельности отечественных банков составил 192 млрд руб. Прибыль российского банковского сектора в 2016 году оказалась существенно выше прогнозной: в конце прошлого года аналитики предрекали банковскому сектору прибыль в диапазоне 250–400 млрд руб. по итогам 2016 года [5]. Второе полугодие 2016 года дважды оказалось

рекордным по величине абсолютной квартальной прибыли. В III квартале 2016 года прибыль российского банковского сектора составила 272 млрд руб., в IV кв. 2011–298 млрд руб. Предшествующий квартальный рекорд прибыли датируется I кв. 2012г. – 267 млрд руб. По итогам 2016г. доля прибыльных кредитных организаций составила 71,4%, что на 4,0 процентных пункта ниже, чем в 2015г.

На протяжении нескольких месяцев, начиная с августа 2016г. в банковском секторе наблюдается рост объема активов в реальном выражении. Сокращение объема активов в номинальном выражении (–3,5%) объясняется валютной переоценкой вследствие укрепления курса рубля. Положительная динамика активов в реальном выражении может свидетельствовать об оживлении российского рынка банковских услуг.

За последний год портфель кредитов физическим лицам показал прирост в 1,1%, достигнув уровня 10,8 трлн руб. Это положительная динамика на фоне сокращения в 2015 г. на 5,69%. При слабом увеличении кредитов физлицам просроченная задолженность по ним сократилась на 0,7%.

Портфель кредитов корпоративным клиентам российских банков сократился на 9,49% до объема 30,134 трлн рублей. Такая динамика, несмотря на то что ставки по кредитам для юридических лиц снизились до докризисного уровня, объясняется низкой инвестиционной активностью нефинансовых предприятий, вновь привлекаемые ими кредитные средства направляются преимущественно на поддержание оборотных средств и рефинансирование прежних долгов. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитов юрлицам на 01.01.2017 сохранился на том же уровне, что и год назад – 6,2%.

Пассивная база российского банковского сектора в 2016 году характеризуется номинальным ростом вкладов физических лиц (+4,2%) и значительным сокращением средств корпоративных клиентов (–9,0%). Провальный результат по динамике средств корпоративных клиентов во многом связан с укреплением рубля, а без учета влияния валютной переоценки, средства корпоративных клиентов снизились в гораздо меньшей степени – на 4,9%.

В связи с этим можно сделать вывод, что банки сталкиваются с серьезными проблемами: падает рентабельность собственного капитала; не соответствуют ожиданиям клиентов в части уровня оказываемого технологического сервиса и теперь на них надвигает еще одна угроза, которая имеет высокий потенциал конкурентоспособности – финансово-технологические компании-платформы, стартапы, функцией ко-

торых является предоставление широкого набора финансовых услуг с использованием современного программного обеспечения.

За ростом технологических инноваций в финансовом секторе стоят четыре причины [4, с.154].

Во-первых, потребители стали лучше осведомлены в отношении продуктов и услуг, которые они покупают, а также более четко формулируют свои требования, по отношению к этим продуктам и услугам. Отчасти это происходит за счет растущего значения социальных медиа, сайтов, на которых можно сравнить продукты-конкуренты и других информационных платформ.

Во-вторых, на это влияет высокий уровень рыночной концентрации и единообразия в банковской среде, которая оставляет место для компаний с более специализированными услугами. Законодательство также оказывает свое влияние на инновации, например, путем удаления барьеров для новых участников рынка в некоторых зарубежных странах [7, с.20–26].

Наконец, сам уровень технологий делают возможным внедрение инноваций в финансовом секторе, например, улучшение мобильной связи, растущие возможности компьютеров, смартфонов и планшетов. Мы можем наблюдать тенденцию, что все больше продуктов и услуг продаются онлайн, а не через физические офисы и сети филиалов.

Эти социальные явления дают нам основание для двух трендов в финансовом секторе. Первый тренд– это появление новых инициатив в рамках существующих сегментов рынка (платежи, страхование), второй тренд – появление новых инноваций, выходящих за рамки традиционных услуг финансового сектора. Оба этих тренда имеют потенциал для оказания глубокого влияния на существующие бизнес-модели.

Литература:

1. Дремина, Г.А. Применение технологических инноваций в реинжиниринге банковской деятельности. Омский научный вестник, №4, 2012. С. 104–107.
2. Кузнецова, И.А. Тенденции развития российского рынка банковских услуг и продуктов в современных условиях. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 6–2, 2015. С. 306–308.
3. Никонен, О.Е. Инновационный тип развития банковской системы. Вестник Брянского государственного университета, №3, 2012, с. 293–295.
4. Основные тренды развития индустрии финансовых технологий: монография / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко. – Москва: РУСАЙНС, 2017. – С. 154.

5. Итоги работы банковского сектора в 2016 году и перспективы на будущее
URL: <http://riarating.ru/banks/20161227/630051940.html> Technological innovation and the Dutch financial sector//De Nederlandsche Bank, 2016.
6. Thompson, P. Bank lending and the environment: policies and opportunities. *International Journal of Bank Marketing*, 16 (6), 1998. 243–252.
7. Vasiliou, Dimitrios and John Karkazis. The Sustainable Growth Model in Banking: An Application to the National Bank of Greece. *Managerial Finance*, 28 (5), 2002. 20–26.

Морозко Н.И.

д.э.н., проф.
Финансовый университет при Правительстве
Российской
Федерации,
г. Москва, Россия
e-mail: nmorozko@fa.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНИМАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ НАУЧНЫМ СООБЩЕСТВОМ

***Аннотация:** В статье проанализированы основные изменения в политике управления ликвидностью после мирового финансового кризиса. Рассмотрены наиболее значимые в мировой литературе научные работы, посвященные анализу ликвидности банковского сектора. Проведен сравнительный анализ научных подходов к исследованию взаимосвязей в банковской деятельности на основе показателей ликвидности. На примере монетарной политике ЕС рассмотрена выполнение Базельских предписаний в части ликвидности.*

***Ключевые слова:** надзор, ликвидность, банк, леверидж.*

Morozko N.I.,

Doctor of science (economics), prof.
Financial University under the Government of
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nmorozko@fa.ru

EVOLUTION OF UNDERSTANDING LIQUIDITY BY THE SCIENTIFIC COMMUNITY

***Abstract:** The article analyzes the main changes in the liquidity management policy after the global financial crisis. The most significant in the world literature scientific works devoted to the analysis of liquidity of the banking sector are considered. A comparative analysis of scientific approaches to the study of the interrelationships in banking activity on the basis of liquidity indicators was carried out. The example of the EU monetary policy examines the implementation of the Basel regulations in terms of liquidity.*

***Keywords:** supervision, liquidity, bank, leverage.*

Ликвидность играет важную роль при возникновении кризисных явлений, а также при устранении их последствий.

Классическим трудом в области исследования ликвидности принято выделять модель Diamond, Dubvig [5, с.401], которая решает ги-

потезу о том, что несоответствие степени ликвидности активов и пассивов (когда активы менее ликвидны пассивов) приводит к дефолту кредитного института.

Финансовый кризис 2007–2009 годов продемонстрировал, насколько важно наличие мгновенной ликвидности в финансовой системе. Монетарные власти по всему миру предоставляли ликвидность своему банковскому сектору. Для смягчения кризиса ликвидности Правительство США предоставило своему финансовому сектору несколько триллионов долларов. На макроуровне, монетарные власти предприняли попытки по совершенствованию нормативно-правовой базы по управлению ликвидностью.

Далее ФРС США разработала методику стресс-теста по ликвидности для крупных банков как часть наблюдательной политики. В 2010 в Великобритании Управление по финансовым услугам представило количественные требования по ликвидности («Индивидуальное руководство по ликвидности»). Базельский комитет разработал стандарты по поддержанию минимальной ликвидности для коммерческих банков (Базель III).

В 2008 году Базельский комитет по банковскому надзору представил Принципы по управлению и надзору за устойчивостью против риска потери ликвидности, предлагающие критерий для оценки структуры фондирования и стандартов ликвидности. В 2009 году Базельским комитетом по банковскому надзору было опубликовано руководство по мониторингу и оценке риска потери ликвидности, нацеленное на повышение устойчивости международных банков к шокам ликвидности и гармонизации международного надзора за риском ликвидности, состоящая из общепринятых стандартов надзора за риском ликвидности, которые нацелены на усиление способности банков противостоять шокам ликвидности в краткосрочном периоде путем введения коэффициента LCR, развитие долгосрочной устойчивости и сокращение разрывов в получении доходов от инвестиционных вложений и погашении обязательств Базельским комитетом по банковскому надзору, которые видоизменили стандарт краткосрочной ликвидности.

Так, 2013 г., согласно Basel III, были представлены коэффициент покрытия ликвидности (LCR) и инструменты мониторинга риска потери ликвидности, характеризующие риск ликвидности с разных сторон. Подход, изложенный в Basel III, заключается в расчете данных показателей, способствующих управлению ликвидностью: краткосрочный коэффициент обеспечения ликвидности (theliquiditycoverageratio, LCR) и долгосрочный коэффициент стабильного фондирования (thenetstablefundingratio,

NSFR). Так, LCR показывает обеспеченность банков высоколиквидными активами, с помощью которых можно осуществлять краткосрочные операции. А NSFR показывает минимально возможный объем регулярных источников финансирования в соответствии со структурой баланса банка, для того чтобы сократить возможный риск ошибок прогнозирования по источникам финансирования в течение года. Введенные стандартом показатели позволяют банкам держать на балансах портфели наиболее ликвидных активов, управлять разницей между активами и обязательствами. Расчет коэффициента LCR необходим для поддержания банком необходимого количества высоколиквидных активов, позволяющих ему функционировать в течение 30 дней в условиях нестабильности. Соответствие показателей ликвидности активов и пассивов банка значению коэффициента NSFR свидетельствует о наличии регулярного фондирования в течение одного года.

Капитал банка включает капитал первого уровня. Базовый капитал первого уровня состоит из обыкновенных акций, соответствующих резервов и нераспределенной прибыли. Общий регуляторный капитал включает отдельные типы субординированных долговых инструментов, которые не должны быть погашены в случае, если потребуются средства для поддержания минимального уровня капитала.

Большинство научных трудов изучает ликвидность с позиции систематизации активов и пассивов в балансе банка. Однако для измерения ликвидности участников финансового сектора этого недостаточно.

Оценке ликвидности банковского сектора посвящено небольшое количество научных трудов. Первым современным исследованием можно считать исследование взаимосвязи формирования банковской ликвидности и стоимости банка А.Н.Бергера, К.Х.С.Боумана [3].

До 80-х годов монетарные власти Европы концентрировали свое внимание на оценке ликвидности с помощью различных коэффициентов, таким образом обеспечивая платежеспособности и ликвидность банков. В 80-е годы изучение количественных параметров ликвидности уступило место управлению краткосрочными процентными ставками. Ч.Гудхарт отмечает в своей работе [6], что основной причиной непроработанности регулирования в области ликвидности является отсутствие кризисов в банковском секторе в течение данного периода.

Обычно избыточную ликвидность в финансовой системе интерпретируют как результат пузырей на фондовых рынках, рост цен на активы и ведение экспансионистской денежно-кредитной политики.

Взаимосвязь между ликвидностью финансового рынка, кредитными циклами и денежно-кредитной политикой изучали многие уче-

ные. В частности, Стиглиц и Вайс [8, с.393] отмечают, что подобные взаимосвязи могут иметь место в случае чрезмерного увеличения объемов кредитования в банковском секторе. То есть можно утверждать, что действия банков по отношению к изменениям в денежно-кредитной политике имеет важное значение, особенно во время наступления кризиса. В работе, посвященной роли банков в монетарной политике [7, с.3] авторы отмечают эффективность канала банковского кредитования в трансмиссионном механизме денежно-кредитной политики только для малых банков, которые ограничены в источниках финансирования своей деятельности.

Помимо анализа взаимосвязей в рамках финансовой системы, отдельные ученые изучают влияние ликвидности на экономику государства. Интересным представляется исследование, в котором создание дополнительной ликвидности в российском банковском секторе может стать драйвером экономического роста [4]. В работе анализируются также последствия от появления избыточной ликвидности в банковском секторе. Банковская ликвидность в данном случае считается индикатором финансового развития банка.

Проанализируем, как кредитные институты реагируют на изменения их балансов, возникающие посредством колебаний рыночных цен или политики наращивания, или сокращения кредитных операций [2, с.33].

Рассмотрим соотношение активов к собственному капиталу кредитных институтов и его изменение. Леверидж совокупного банковского сектора управляется (увеличивается/уменьшается) посредством корректировки активов и обязательств без привлечения собственного капитала, предполагая, что увеличение левериджа коррелируется с увеличением совокупной ликвидности, поскольку банковские вклады и другие пассивы являются ключевым элементом ликвидных активов для участников банковского сектора.

Практика свидетельствует о том, что изменение соотношения активов к собственному капиталу тесно связано с колебаниями на финансовом рынке. Этот факт подтверждает гипотезу о цикличности данного соотношения.

Основным элементом корректировки соотношения активов к собственному капиталу являются выдача кредитов с залогом клиентам и кредитные операции в виде репо-операций.

Делая вывод, исходя из финансовой отчетности кредитных институтов, ликвидность можно интерпретировать как изменение их балансов. В случае экспансионистской денежно-кредитной политики

кредитные институты наращивают свои балансы. В случае ограничительной денежно-кредитной политики балансы сжимаются, что отражается на предложении ликвидности. Исходя из этого, понятие ликвидности принимает иной вид: не что иное как темпы наращивания балансов кредитных институтов, в частности темпы роста объемов по операциям РЕПО.

При наращивании балансов с помощью залогового кредитования финансовый рычаг становится низким. Излишки капитала будут направлены на эффективное его использование. В финансовой системе возникает избыток ликвидности, что подвергает кредитные институты на расширение балансов. Активы увеличиваются на объем совершенных кредитных операций. Пассивы в большей степени ориентированы на краткосрочную кредиторскую задолженность.

При соотношении традиционного понимания ликвидности посредством денежной массы и предложенного понятия посредством финансовой отчетности кредитных институтов возникает вопрос о том, что из них будет являться наиболее адекватным индикатором в финансовой системе. Если кредитные институты представлены в большей степени коммерческими банками и основной их пассивной операцией является депозитная, то денежная масса будет более представительной при описании объемов ликвидности. Рост денежной массы будет свидетельствовать об изменении балансов коммерческих банков. Однако и здесь имеются несоответствия: коммерческие банки, помимо традиционных операций, ведут активную деятельность на финансовых рынках, которая лишь частично отражается в агрегатах денежной массы.

То есть рост РЕПО-операций на балансах кредитных институтов приводит к избыточной ликвидности. В свою очередь, рост данных операций может оказывать влияние на денежно-кредитную политику.

Позиция по ликвидности на территории ЕС корректируется посредством использования нестандартных инструментов денежно-кредитной политики, которые применяются с августа 2007 г. Так, в политике [1] имели место программы выкупа облигаций с покрытием 1 и 2, предоставление ликвидности по которым обеспечивалось через операции на открытом рынке. В 2010 году сформирована и внедрена Программа влияния ЕЦБ на долговом рынке (Securities Markets Programme), выступающая одним из автономных факторов (Net liquidity effect from autonomous factors and SMP) при оценке ликвидности. Также последствия финансового кризиса отразились и на валютной ликвидности, вследствие чего центральным банкам еврозоны пришлось внедрять такой нестандартный инструмент, как операции валютного

свопа. Данный инструмент имеет точечную направленность и применяется в случае нарастания высокого уровня расчетного риска для выравнивания внешних балансов банков. Абсорбирование ликвидности в евро, вызванное вливанием иностранной валюты для экономических агентов евросистемы с помощью валютных свопов, которое было приостановлено в начале 2010 г. Однако стоит отметить, что до 2009 г. абсорбирование ликвидности в евровалюте отображалось под автономными факторами при ее оценке, впоследствии данные операции стали частью операций на открытом рынке.

Литература:

1. Европа в новой мировой реальности. Монография / Под ред. Пляйс Я.А. Москва, 2016.
2. Морозко Н.И. Проблемы несоответствия в управлении ликвидностью регулятором и коммерческими банками. Вопросы экономических наук. 2017. №3 (85). С. 33–34.
3. Berger, Allen, and Christa Bouwman, 2009, Bank liquidity creation, *Review of Financial Studies* 22, 3779–3837.
4. D., Davydov, Z., Fungáčová and L., Weill: BOFIT Cyclicalities of bank liquidity creation. Discussion Papers 5/2017.
5. Douglas W. Diamond; Philip H. Dybvig. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *The Journal of Political Economy*, Vol. 91, No. 3. (Jun., 1983), pp. 401–419.
6. Goodhart, Charles. A. E. “The Basel Committee on Banking Supervision”. Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2011.
7. Kashyap, Anil K., and Jeremy C. Stein, 1997, The role of banks in monetary policy: A survey with implications for the European Monetary Union, *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, September/October, 3–18.
8. Stiglitz, Joseph E., Andrew Weiss, 1981, Credit rationing in markets with imperfect information,

Морозко Н.И.

д.э.н., профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: nimorozko@fa.ru

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В БАНКОВСКОМ КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** В статье изложены основные причины появления кредитного риска у субъектов малого предпринимательства. Рассмотрены обязательства заемщика при различных методах снижения кредитных рисков. Представлены количественные измерения кредитного риска. Проанализированы возможные пути внедрения альтернативных методов снижения рисков банками путем их сотрудничества с компаниями Финтех-индустрии.*

***Ключевые слова:** кредитный риск, банк, финтех, малый бизнес.*

Morozko N.I.

Doctor of science (economics), prof.
Financial University under the Government of
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nimorozko@fa.ru

REDUCING RISKS METHODS IN BANKING CREDITS OF SMALL BUSINESS

***Abstract:** The article outlines the main reasons for the emergence of credit risk in small business entities. The borrower's obligations under various methods of reducing credit risks are considered. Quantitative measurements of credit risk are presented. Possible ways of introduction of alternative methods of risk reduction by banks through their cooperation with the Fintech-industry companies are analyzed.*

***Keywords:** credit risk, bank, finteh, small business.*

В кредитовании банками малых организаций присутствуют высокие риски, связанные с отсутствием кредитной истории заемщиков, недостаточном размером активов, увеличением расходов по обслуживанию кредитов субъектов малого предпринимательства.

Кредитный риск характеризуется вероятностью появления потерь вследствие нарушения клиентом условий договора кредитования:

несоблюдения сроков выплаты кредита, отказ от оплаты финансовых обязательств. Кредитному риску подвергается как банк, так и компания [1, с.142].

Кредитный риск банков при работе с субъектами малого бизнеса определяется как объемы задолженностей клиентов по банковским кредитам и задолженности клиентов по различным операциям. Несмотря на то, что кредитный риск значителен при обслуживании малых организаций, находящихся в сложном положении, банки предоставляют кредиты, чтобы не лишаться возможных доходов.

Кредитные риски зависят от макроэкономической ситуации в стране: когда наблюдается экономический подъем – риск возрастает, при спаде – уменьшается. Такое положение связано с тем, что если компания работает рентабельно в период спада экономической активности, то, подразумевается, что при улучшении экономических условий, компания может развивать свое дело. Малые организации, которые в значительных объемах используют краткосрочные кредиты, в ряде случаев нарушают сроки платежей, при этом испытывают недостаток притока денежных средств.

Кредитный риск измеряется с помощью различных показателей. К таким показателям относится коэффициент зависимости – леве-ридж[3,с.8]. Значительное значение леве-риджа свидетельствует о большом кредитном риске. При анализе кредитного риска рассчитывают коэффициент процентного покрытия. Данный показатель характеризует соотношение процентных выплат компании с объемами прибыли, из которых производятся выплаты. Коэффициент отражает возможности организации выполнять обязательства по выплате процентов за используемый кредит.

Кредитоспособность характеризуется также и другими показателями, в частности – коэффициентом задолженности [5, с.221]. Показатель отражает долю общей стоимости активов субъекта кредитования, финансируемую за счет кредита, выданного организации. Значение коэффициента, превосходящее 50%, свидетельствует о значительном кредитном риске.

Защиту от неблагоприятных изменений процентных ставок позволяет обеспечить хеджирование. При использовании хеджирования рисков организация может застраховаться в рамках будущих изменений процентных ставок. Такой вид хеджирования осуществляется на основе форвардных процентных контрактов.

Использование хеджирования кредитных рисков в качестве защиты от вероятности возникновения потерь производится на основе

структурного хеджирования и привлечением различных рыночных инструментов [4, с.199].

Структурное хеджирование позволяет снижать или ликвидировать кредитные риски с помощью различных операций. Такой вид хеджирования реализуется на основе прямых и косвенных гарантий рисков и является относительно недорогим средством страхования кредитных рисков. Банковская гарантия представляет наиболее распространённым видом прямых гарантий кредитных рисков. Гарантию в виде письменного гарантийного соглашения выдает кредитная организация по заявке клиента банка. Получателем банковской гарантии выступает инвестор в большинстве случаев.

В договорных обязательствах заемщик должен обеспечить интересы инвестора банковской гарантией, что обязывает заемщика получить надлежащее обязательство в виде гарантии третьего лица. На современном этапе, как правило, инвесторы самостоятельно формируют условия банковской гарантии и соответственно, выбирают гарантов.

В качестве косвенной гарантии выступают: коммерческие аккредитивы, резервные аккредитивы, вексельный аваль. Вексельные инструменты применяются при предоставлении организацией коммерческого кредита своему контрагенту по определенным операциям, т.е. отсрочку платежа по контракту.

К косвенным гарантиям относится также аккредитив при финансировании малых организаций. Аккредитив широко применяется для расчетов и по контрактам поставки различных видов товаров, работ и услуг. Особенно надежной гарантией платежа является безотзывный аккредитив в различных сделках.

В качестве косвенной гарантии кредитных рисков в большинстве случаев субъекты малого бизнеса в системе структурного хеджирования используют факторинговые операции [2, 328]. Нейтрализовать негативные финансовые последствия кредитного риска малым организациям при использовании договора факторинга позволяет передача кредитного риска факторинговой компании или обслуживающему коммерческому банку. При ведении малого бизнеса исполнение платежа по различным сделкам в ряде случаев не совпадает по времени с осуществлением поставки товаров или оказания услуг, осуществляется через определенное время после исполнения обязательства. Разрыв во времени с момента доставки продукции и оплаты за отгруженную продукцию связан также и с вопросами неплатежей и опозданиями платежей между организациями различных видов экономической деятельности. Вследствие таких ситуаций, малые организации вынуждены ис-

как другие источники финансирования для ликвидации нехватки финансовых ресурсов. Организации малого бизнеса при продаже денежных требований к своим дебиторам ликвидируют недостаток финансовых ресурсов, используя договор факторинга.

Ставки по факторинговым операциям выше по сравнению с процентными ставками по кредиту, т.е. они относятся к высокодоходным операциям.

Факторинговые операции выступают позитивным фактором деятельности коммерческого банка при повышенной деловой активности в стране.

Долгосрочная и систематическая оценка позволяет выявить тенденции доходности таких операций. С использованием диверсификации клиентов по видам экономической деятельности и регионам можно управлять рисками по факторинговым операциям. Возмещение части риска обеспечивается путем установления комиссии, сформированной для компенсации значительной части принимаемых на себя факторов риска и покрытия расходов по факторинговому обслуживанию.

Для снижения риска по факторинговым операциям проводится анализ платежеспособности заемщиков, деловая активность организации, структура платежей, конкурентоспособность работ, товаров и услуг.

В рамках структурного хеджирования может применяться форфетирование для контролирования кредитного риска.

По выполняемым функциям форфейтинг аналогичен аккредитивной системе за исключением долгосрочного характера анализируемой сделки. Организация, экспортирующая товары, не несет кредитные риски, компания, импортирующая получает товары в кредит, эти компании не подвергаются валютным рискам.

При использовании форфетирования компании получают преимущества, с помощью которых может быть снижен уровень риска следующими методами:

- поддержания ликвидности, что дает возможность последующего повышения финансовой устойчивости;
- уменьшением рисков, связанных с колебанием процентных ставок;
- понижением вероятности потерь за счет страхования возможных затруднений, которые возникают во время предъявления застрахованных раньше требований;
- снижения уровня рисков, связанными с валютными колебаниями;

– исключение рисков и затрат, связанных с деятельностью кредитных организаций по взысканию денег по векселям.

В среднесрочной перспективе следует ожидать роста числа банков, реализующих программы кредитования субъектам малого бизнеса, так как кредиты малому и среднему бизнесу – рынок емкий и самый перспективный.

Альтернативными методами снижения кредитных рисков может быть интеграция банков и Финтех-компаний для малого и среднего бизнеса. Данный сегмент может быть недостаточно привлекательным для традиционных банков, и при этом более эффективно обслуживаться компаниями сектора финансовых технологий. Для более массового проникновения данных услуг необходимы комплексные интегрированные предложения, которые включают все необходимые сервисы (платежи, кредитование, управление активами и др.). Наиболее важными и популярными являются решения, позволяющие банкам повысить качество и упростить операции, при этом переход на нефизические или виртуальные каналы, станет тем направлением, в котором наиболее вероятно реакция на изменения. Банки внедряют новые решения для повышения качества и упрощения операций, что способствует переходу от физических каналов к цифровому/мобильному обслуживанию клиентов. Решения на основе принципа «открытой разработки» (open development) и «программного обеспечения как услуги» (software-as-a-service, SaaS-решения) особенно важны для того, чтобы банки смогли упорядочить свои операционные возможности. При этом данные комплексные предложения могут оказываться несколькими сотрудничающими компаниями в рамках единой экосистемы. Продолжением этой идеи является идея финтехбанка, предоставляющего инфраструктуру отдельным стартапам и единую экосистему для пользователей. Кроме того, наблюдается стремление компаний расширить предложение услуг и поиск возможностей для кросс-продаж как собственных продуктов, так и сторонних. Также стираются границы между различными видами кредитования: P2P кредитование, краудинвестинг, кредитование со стороны провайдеров платежных или эквайринговых решений. Теоретически данные сервисы могут конкурировать в рамках одной экосистемы, где у клиента открыт счет, и он может выбирать наиболее подходящие для него методы снижения кредитных рисков.

Литература:

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] Пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. – 2-е изд. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2012. – 1120с.
2. Морозко Н.И., Диденко В.Ю., Финансовый менеджмент в малом бизнесе [Текст] /., Морозко Н.И., Диденко В.Ю., – М.: ИНФРА-М, 2017. – 347с.
3. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Управление стоимостью организаций малого бизнеса [Текст] / Морозко Н.И., Диденко В.Ю. //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015., №15. с.2–10
4. Морозко Н.И., Диденко В.Ю., Финансовый менеджмент [Текст] /., Морозко Н.И., Диденко В.Ю., – М.: ИНФРА-М, 2014. – 224с.
5. Хиггинс Р. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений [Текст] / Роберт С. Хиггинс. – М.: Вильямс, 2007. – 464 с.

Горбунов С.А., Казизов Д.О.

Магистранты
Санкт-Петербургский государственный университет,
Санкт-Петербург, Россия
e-mail: stgorbunov@gmail.com

АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВВЕДЕНИЯ БАНКОВСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ РАСЧЕТОВ ПО КОНТРАКТАМ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО ЗАКАЗА

Аннотация: В статье описываются основные результаты для банковского бизнеса при внесении изменений в законодательство Российской Федерации о государственном оборонном заказе. Выдвинуты гипотезы об изменении прибыльности отдельных банков, влияние на стоимости их капитала, а также введение новых, нетипичных для кредитных организаций функций со стороны государства.

Ключевые слова: государственный оборонный заказ, стороны расчетов, кредитная организация.

Gorbunov S.A., Kazizov D.O.

Masters
Saint-Petersburg State University
Saint-Petersburg, Russia
e-mail: stgorbunov@gmail.com

ANALYSIS OF THE CONSEQUENCES OF THE INTRODUCTION OF BANK SUPPORT FOR SETTLEMENTS UNDER CONTRACTS IN THE FRAMEWORK OF THE STATE DEFENSE ORDER

Abstract: The article describes the main results for the banking business when introducing amendments to the legislation of the Russian Federation on the state defense order. Hypotheses have been put forward on changes in the profitability of individual banks, the impact on the value of their capital, as well as the introduction of new, atypical functions for credit institutions by the state.

Keywords: state defense order, settlement parties, credit organization.

Внешние ограничения по заимствованию на рынках капитала заставили отечественный банковский сектор искать альтернативу привычным источникам фондирования денежных средств или повышать их стоимость (например, в части удорожания банковских вкладов, всевозможные виды бонусов при оформлении дебетовых/кредитных карт

(остатки по текущим счетам – наиболее прибыльный пассив банковской деятельности)).

Кризисный период в экономике зачастую сопровождается массовой поддержкой банковского сектора, как прямое вливание (уточнить цифры) денежных средств в ведущие банки в 2008 году или докапитализация системно значимых банков через ОФЗ (здесь была предусмотрена возможность, но не право, «скрытый опцион»). Со второго полугодия 2015 года часть банков получила очень мощную подпитку в виде беспроцентных остатков на текущих счетах, поскольку вступила в силу редакция №3 Федерального закона от 29.12.2012 №275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», а именно введена глава 3.1 «Банковское сопровождение». Ключевыми моментами в понимании значимости законодательного нововведения стали понятия:

а) уполномоченные банки. Из трех пунктов, определяющих критерии подпадания кредитной организации в указанную группу, пункт с порядковым номером 2 имеет наибольшую значимость и вес и ограничивает круг возможных претендентов на открытие счета сторонам-участникам государственного оборонного заказа следующими банками (Таблица №1):

Таблица 1

Наименование банка	Доля участия государства (по состоянию на 2017 год)
1	2
АО «Россельхозбанк»	100% акций, имеющих право голоса (Росимущество)
РНКБ Банк (Российский Национальный Коммерческий Банк)	100% (Росимущество)
АКБ «РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	100% Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов»
АО «МСП Банк»	100% Внешэкономбанк
АО «РОСЭКСИМБАНК»	100% Внешэкономбанк
АО «ГЛОБЭКСБАНК»	99,99% у Внешэкономбанка
ПАО АКБ «Связь-Банк»	99,6504% – акций у Внешэкономбанка
ПАО «Крайинвестбанк»	98,04% – Краснодарский край
Акционерное общество «Всероссийский банк развития регионов» (ВБРР)	84,67% принадлежит НК «Роснефть»
ОИКБ «Русь»	65,53% Оренбургская область
ВТБ (ПАО)	60,93% акций принадлежит государству (Росимущество)
АК БАРС	54,81% Республика Татарстан
Сбербанк	52,32% принадлежит Центробанку
АКБ «НОВИКОМБАНК»	51,92%: 30,65% Государственная корпорация «Ростех», 21,27% АО «Рособоронэкспорт»

Колонка № 2 Таблицы №1 описывает наиболее важный критерий использования возможностей расчетной сети банков для нужд государственного оборонного заказа, а именно возможность Российской Федерации или Банка России прямо или косвенно (через юридическое лицо или через несколько юридических лиц) определять решения, принимаемые банком посредством распоряжения более чем пятьюдесятью процентами общего количества голосов, принадлежащих на голосующие акции (доли), составляющие уставный капитал банка, назначать (избирать) единоличный исполнительный орган и (или) более пятидесяти процентов состава наблюдательного совета (совета директоров) банка. Таким образом, введенная норма утвердила механизм «скрытой помощи» банкам с государственным участием в 2015 году в размере около 1 трлн. рублей. Приблизительный характер объема финансовых вливаний объясняется закрытой структурой государственного оборонного заказа как по направлению, так и по исполнению, поэтому исходя из общей цифры возможно построить лишь предположение. Ассигнования последующих годов, заложенные в федеральном бюджете соответствующего периода по разделу «Национальная оборона», должны быть учтены при подсчете изменения годовой структуры пассивов в полном объеме.

В то же время, приведенный в Таблице №1 перечень банков является ориентировочным исходя из предположения о государственном участии в капитал, однако, в силу закона №275-ФЗ органом, определяющим список уполномоченных банков на сопровождение контрактов по государственному оборонному заказу, является Банк России. По состоянию на 01.04.2017 список уполномоченных банков выглядит следующим образом:

- АО «АБ «РОССИЯ»;
- Банк ГПБ (АО);
- ПАО «Банк «Санкт-Петербург»;
- Банк ВТБ (ПАО);
- ПАО «Сбербанк»;
- АО АКБ «НОВИКОМБАНК»;
- Банк «ВБРР» (АО);
- АО «Россельхозбанк».

Отличие списка банков, поименованных в Таблице №1, от списка банков, публикуемых ЦБ, кроется в дочерних структурах Банка развития (Внешэкономбанка), а также в региональных банках (т.е. теми, более 50% которых принадлежит региональному правительству). Специфика деятельности Внешэкономбанка – обеспечение повышения

конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификации, стимулирования инвестиционной деятельности в силу закона (статья 3 Федерального закона от 17.05.2007 №82-ФЗ «О банке развития»), т.е. деятельность, отчасти сопряженная с риском, который недопустим при осуществлении расчетов между сторонами государственного оборонного заказа.

Сравним список уполномоченных банков на середину и конец 2015 года, а также динамику изменения их пассивов и прироста активов (Таблица №2):

Таблица 2

Уполномоченный банк	Объем пассивов (в руб. и% от общего объема уполномоченных банков)	Ориентировочный размер средств, прошедший через специальные счета	Прирост активов за период, тыс. руб.
ОАО "АБ "Россия"	57 126 228 / 1,17%	11 737 247,84	+ 46 767 347,00
Банк ГПБ (АО)	637 438 990 / 13,1%	130 969 253,04	+ 601 971 556,00
Банк ВТБ (ПАО)	1 041 317 882 / 21,4%	213 950 867,97	+ 1 691 513 981,00
ПАО «Сбербанк»	2 639 856 176 / 54,24%	542 389 149,29	+ 2 786 640 100,00
АКБ «Российский капитал» (ПАО)	21 618 928 / 0,44%	4 441 860,16	+ 73 528 292,00
АО АКБ «Новикомбанк»	41 198 821 / 0,85%	8 464 776,86	+ 25 222 016,00
АО «Россельхозбанк»	428 531 816 / 8,8%	88 046 844,84	+ 359 018 627,00
Итого	4 867 088 841,00 / 100%	1 000 000 000 000,00	5 584 661 919,00

Анализом данных Таблицы №2 можно сформулировать гипотезу о том, что средства, полученные уполномоченными банками на проведение расчетов между сторонами государственного оборонного заказа, обеспечили эквивалентный прирост базы активов кредитных организаций. Все поименованные в Таблице №2 банки нарастили объем акти-

вов в размере, превышающем величину денежных средств, полученных на специальные счета. Кроме того, в рамках исследования возможно выдвижение гипотезы о повышении динамики краткосрочной доходности в связи с характером указанных поступлений. Отсутствие платы за привлеченные средства являются несомненным подспорьем для кредитных организаций с учетом среднедневного дохода по остаткам на текущих счетах (куда можно отнести и специальные счета) в пределах 9% годовых. Проверка эмпирически данной гипотезы затрудняется закрытым характером данных о частоте оборота средств по специальным счетам, в то же время в продолжение высказанной ранее гипотезы можно также судить о снижении показателя CIR в разрезе операционной деятельности отдельных офисов коммерческих банков.

б) Основные права и обязанности уполномоченного банка.

Помимо завуалированной финансовой помощи законодательная инициатива привнесла ряд новых, до этого незнакомых банковскому бизнесу функций. Систематизировав информацию раздела «Основные права и обязанности уполномоченного банка. Банковского сопровождения» Закона о государственном оборонном заказе получаем в ведение банковского бизнеса функцию текущего финансового контроля с элементами санкционирования расходных операций, что реализуется через следующие обязанности:

- осуществлять мониторинг расчетов по государственному оборонному заказу;
- осуществлять контроль распоряжений;
- отказывать головному исполнителю, исполнителю в принятии к исполнению распоряжений о совершении операций;
- соблюдать установленный режим использования отдельного счета и осуществлять контроль за его соблюдением.

в) Соблюдая основные требования к использованию счета в соответствии с правилами, устанавливаемыми каждой кредитной организацией отдельно, к счетам, посредством которых осуществляются расчеты по государственному оборонному заказу, устанавливаются требования и ограничения:

- списание денежных средств по оплате отдельного этапа исполнения работ (поставки продукции) возможно только на аналогичный (специальный счет), открытый в уполномоченном банке, за исключением уплаты обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, согласованного государственным контрактом размера прибыли, а также формирования запаса, обособность которого доказана исполнителем (соисполнителем);

– оплата иных расходов на сумму не более 3 миллионов рублей в месяц возможна при использовании организацией режима специального счета. Указанным пунктом вносится неопределенность и размывается граница функции контроля со стороны банковского сектора, поскольку расширенного трактования определения “иные расходы” законодательством о государственном оборонном заказе, равно как и другими нормативно-правовыми актами не дается;

– процесс исполнения обязательств, принятых сторонами при исполнении задания государственного оборонного заказа, подразумевает ограниченный доступ лиц с иностранным капиталом, в связи с чем и установлен запрет пунктом 7 статьи 8.4 «Операции, совершение которых по отдельному счету не допускается» на покупку иностранной валюты. В то же время, при наличии согласования с Правительством Российской Федерации иностранное физическое или юридическое лицо может быть допущено к кооперации в рамках сопровождаемой сделки. Осуществление расчетов с зарубежными контрагентами будет производиться либо в валюте страны происхождения контрагента, либо в общепризнанных мировых валютах. Таким образом, используя неопределенность в понятийном аппарате, описанную в предыдущем подпункте, законодатель порождает следующую схему расчетов:

покупка иностранной валюты со счета российской организации – участника задания государственного оборонного заказа → оплата с текущего валютного счета расходной операции → возмещение расхода (до 3 млн. рублей)

что де-факто является совершением операции, запрет на которую установлен пунктом 7 статьи 8.4 Закона №275-ФЗ.

– открытие специального счета осуществляется уполномоченным банком без взимания платы за оказанную услугу, равно как и характер счета не предусматривает для кредитной организации стоимостных характеристик возможного фондирования. Однако, пунктом 10 статьи 8.4 Закона №275-ФЗ предоставлена возможность использовать свободные остатки для размещения во вклады, что с учетом цены контрактов государственного оборонного заказа и сроков исполнения отдельного этапа не кажется нереальным. Ежегодно секвестрируя отдельные статьи бюджета, Министерство финансов не рассматривает скрытую возможность указанного подпункта, использовать которую возможно путем внесения изменения в соответствующую статью: «Процентные доходы от размещения средств со специального счета, открытого в уполномоченном банке, подлежат возврату в доход федерального бюджета (администратор дохода – соответствующий феде-

ральный орган исполнительной власти, указанный в государственном контракте оборонного заказа). Противоречия в части приостановления организациями – участниками государственного оборонного заказа размещения средств в депозиты возможно решить путем установления необходимости размещения временно свободных денежных средств в зависимости от срока кассового разрыва, а также включением штрафных санкций для организации за нарушение настоящего пункта.

По результатам исследования приходим к выводу, что назвать комплексной (структурной) реформой банковского бизнеса введение положения о банковском сопровождении государственного оборонного заказа возможно на основании лишь того, что произошло частичное изменение природы самого банковского бизнеса, его ориентация на задачи экономики госкапитализма (в части возложения обязанностей по текущему контролю), но и в то же время банковский сектор утвердился в качестве первоочередной отрасли национальной экономики, помощь которой поступает как в прямом виде (субсидии на возмещение недополученных доходов, прямая докапитализация), так и в завуалированном при законодательном ограничении конкуренции на обслуживание сторон государственного оборонного заказа.

Литература:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», Российская газета, №303, 31.12.2012
2. Калинина М. Госзакупки по новым правилам // Предпринимательство и право: 17.03.2016 [Электронный ресурс: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=6833> (дата обращения: 02.05.2016)]
3. Капитонова Е.А. К вопросу о правовом регулировании размещения государственного оборонного заказа // Военное право: 2013 [Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22635261> (дата обращения: 20.04.2016)]

Круглый стол «Тренды маркетинга и логистики на рынке финансовых услуг в условиях новой нормальности»

Ответственный редактор

В.В. Панюкова

к.э.н, доцент Департамента менеджмента
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
член Гильдии маркетологов

Жильцов Д.А.

аспирант Департамента менеджмента
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, Москва, Россия
e-mail: denis@proinet.ru

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА УСЛУГ «АГЕНТСТВО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА «ПРО ИНЕТ»

***Аннотация:** В условиях экономического кризиса и одновременно ужесточения конкуренции в онлайн-среде автором рассматриваются технологии выбора и обоснования оптимального ассортимента услуг интернет-агентства по поисковому продвижению сайта и его оптимизации для поисковых систем в целях увеличения трафика посетителей сайта без значительного повышения бюджетов на интернет-маркетинг. Анализируются услуги в маркетинговой деятельности компании и показаны их выгоды в целях получения экономической надежности и эффективности бизнес-процессов.*

***Ключевые слова:** SEO-продвижение; контекстная реклама; интернет-маркетинг; таргетинг; конверсия.*

Zhiltsov D.A.,

graduate student of the Department of Management,
Financial University under the Government of
Russian Federation,
Moscow, Russian Federation
e-mail: denis@proinet.ru

JUSTIFICATION OF THE CHOICE OF THE OPTIMAL ASSORTMENT SERVICES «INTERNET MARKETING AGENCY «PRO INET»

***Abstract:** In the conditions of the economic crisis and at the same time the tightening of competition in the online environment, the author considers the technologies for selecting and justifying the optimal assortment of Internet agency services for the search engine promotion of the site and its optimization for search engines in order to increase the traffic of website visitors without significantly increasing the budgets for Internet marketing. The services in the marketing activities of the company are analyzed and their benefits are shown in order to obtain the economic reliability and efficiency of business processes.*

***Keywords:** SEO-promotion, internet marketing, contextual advertising, targeting, conversion.*

Для разработки плана продаж услуг на перспективу «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» необходимо определить безубыточный уровень производства услуг и запас финансовой прочности. Проведем расчет безубыточности (табл. 1). Реализация продуктов «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» в 2016 г. принесла прибыль в размере 14924 руб. Удаленность от точки безубыточности, которая составила 442363 руб. в стоимостном выражении, означает, что у предприятия есть запас финансовой прочности (64670 руб.). Чтобы не было угрозы для финансового положения предприятия, т.е. не попадая в зону убыточности, предприятию необходимо повысить выручку от реализации минимум на 12,75%. [1, стр. 12–19] Эффект экономического рычага составляет 7,84 и показывает, что должно увеличить прибыль от продаж на 7,84% при увеличении выручки от реализации на 1% при сложившейся структуре затрат.

Таблица 1

Формирование эффекта производственного рычага

Показатели	2016 г.	
	Сумма, руб.	%
1. Выручка (нетто) от реализации	507033	100
2. Переменные издержки	323389	63,78
3. Маржинальный доход (стр.1-стр.2)	183644	36,22
4. Постоянные издержки	160224	31,6
5. Операционная прибыль (стр.3-стр.4)	23420	4,62
6. Сила воздействия производственного рычага (стр.3/стр.5)	7,84	-
7. Порог рентабельности (пороговая выручка от реализации)	442363	-
8. Запас финансовой прочности в абсолютном выражении	64670	-
9. Запас финансовой прочности в относительном выражении	-	12,75

Поскольку наиболее прибыльным для компании является реализация собственного пакета услуг контекстной рекламы, а операционный анализ показал, что «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» должно увеличить прибыль от продаж на 7,84% при увеличении выручки от реализации на 1% при сложившейся структуре затрат, то увеличение объемов продаж связано непосредственно с ростом доли количества пакетов для различных аудиторий (например, по признаку отрасли или объемов интернет-продаж заказчика) в структуре ассортимента производимых услуг. [2, стр. 25–32]

Поскольку при существующих производственных возможностях «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» имеет возможность увеличить объем производства на 12,75%, то структура ассортимента услуг в плановом периоде будет выглядеть следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Структура ассортимента продукции «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» в 2017 году

Наименование	Объем, руб.	Уд. вес, %
Пакет основных услуг контекстной рекламы	496961	86,93%
Доп. пакет услуг хостинга и регистрации доменов	213694	37,38
Пакет для бизнеса сферы услуг	160356	28,05
Пакет для бизнеса сферы производства товаров	74775	13,08
Книги, учебные и методические материалы	48136	8,42
SEO-, SMM- услуги	74719	13,07%
ВСЕГО	571680	100%

Таким образом, в плановом периоде предусмотрено увеличение объема производства услуг на 13%, что обусловлено исключительно ростом спроса на продукты компании в условиях нестабильности внешней среды. Бизнес «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» будет ориентирован на удовлетворение потребностей клиентов на рынке B2B по созданию пакета услуг, ориентированных на производственные компании. [3, стр. 27–35]

Проведя исследование функционирования агентства, были выявлены проблемы, с которыми столкнется компания при увеличении объема продаж услуг, представленные на рисунке 1.

Из дерева проблем видно, что компании необходимо: сформировать структуру маркетингового отдела фирмы в связи с ее отсутствием на предприятии (либо аутсорсинг); принять как основную в системе мотивации деятельности персонала (в повышении объемов продаж и премирования по результатам деятельности фирмы за каждый квартал); построить систему продаж через привлечение нескольких дилеров на договорной основе; ценовую политику установить по системе «издержки плюс»; увеличить объемы рекламы в печати и в интернете; провести исследование рынка подобных услуг и покупательских предпочтений, после чего разработать ассортимент предлагаемых пакетов в соответствии с результатами исследований; активное участие в выставочных мероприятиях. [4, стр. 122–128]

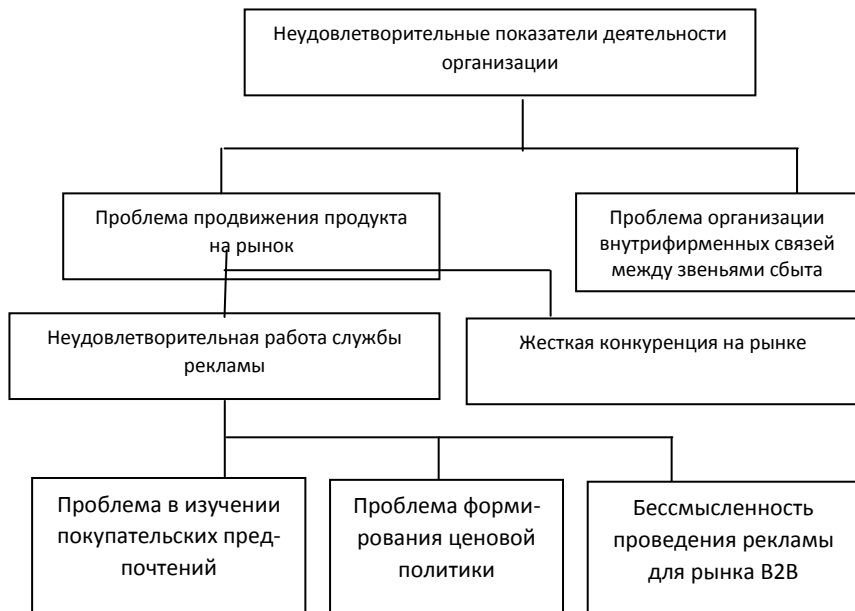


Рис. Дерево проблем «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет»

Проведенная оценка конкурентного положения позволяет выделить следующие направления развития предприятия: увеличить товарный ассортимент – внедрить новый дополнительный пакет услуг; усилить имидж компании; предоставлять гарантии на услуги (сроком выше, чем у конкурентов); ввести дополнительные услуги; охватить дополнительно еще сегмент рынка; провести рекламные кампании по предлагаемым услугам. [5, стр. 127]

Для «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» среди основных мероприятий по повышению конкурентоспособности услуг фирмы на стратегическом уровне можно выделить следующие (табл. 3).

Таблица 3

План основных мероприятий предприятия на стратегическом уровне

№п/п	Основные мероприятия	Содержание мероприятия	Срок исполнения
1	расширение спектра ассортимента услуг	Увеличение количества предоставляемого товарного ассортимента	1–2 года
2	обновление устаревших методов и принципов деятельности: повышение мобильности; секретности; универсальности.	Увеличение качества реализуемой продукции и оказываемых услуг	1–2 года

Для «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» среди основных мероприятий по повышению конкурентоспособности услуг фирмы на оперативном уровне можно выделить следующие (табл. 4):

Таблица 4

План основных мероприятий предприятия на оперативном уровне

№п/п	Основные мероприятия	Содержание мероприятия	Срок исполнения
1	расширение товарного ассортимента услуг	Оказание новых видов услуг, которые пользуются большим спросом	5–7 мес.
2	повышение качества продуктов и услуг	-	2–3 мес.
3	соблюдение сроков оказания услуг		1–2 мес.
4	более глубокое проникновение на рынок	Добиться роста продаж без внесения каких-либо изменений в сами услуги	4–7 мес.
5	повышение квалификации и материального благосостояния персонала	-	3–6 мес.
6	разработка рекламной кампании	-	2 мес.

Далее необходимо рассчитать экономическую эффективность предложенных мероприятий, направленных на улучшение методов стимулирования спроса в «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» и снижение финансовых рисков. [6, стр. 87]

Меры, которые необходимо продумать руководству «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» в целях дальнейшего укрепления отношений с партнерами и клиентами заключаются в следующем: совершенствование условий заключаемых договоров; разработка более совершенной, удовлетворяющей клиентов, ценовой политики; проведение маркетинговых исследований рынка страны; осуществление постоянного поиска потенциальных клиентов на предлагаемые услуги; систематическое обновление и расширение товарного ассортимента услуг; разработка кратчайших путей прохождения информации по сделкам, ускорение ее обработки и передачи внутри предприятия; стремление к более полной автоматизации и компьютеризации экономических и финансовых вопросов и расчетов; постоянное повышение квалификации сотрудников, изучение законодательных и нормативных актов, посещение специализированных семинаров, участие в выстав-

ках; укрепление деловых отношений с уже существующими партнерами; уделение большего внимания рекламе услуг и т.д.

Маркетинговая цель агентство – завоевание стабильного положения на рынке, расширение возможностей привлечения внешнего финансирования. Основные направления маркетинговой деятельности: увеличение объемов продаж; прирост прибыли; повышение имиджа компании. Увеличение объемов продаж должно обеспечиваться выполнением следующих задач: более плотная, активная работа с заказчиками на ранних этапах формирования требований к пакету услуг; расширение сотрудничества с заказчиками и обеспечения своевременности получения информации о модернизируемых видах услуг; расширение круга крупных клиентов путем проведения презентационных компаний и заключения взаимовыгодных договоров о долгосрочном сотрудничестве; обеспечение доступности информации об агентстве и его услугах за счет разработки и проведения эффективной информационной рекламной компании.[7]

Прирост прибыли должен достигаться решением следующих задач: разработка эффективной ценовой политики на услуги; обеспечение дополнительной прибыли за счет увеличения продаж услуг в результате PR-программ в интернете. Общая смета затрат на проведение данных мероприятий представлена в таблице 5.

Таблица 5

Смета затрат

Наименование	Сумма, руб.
1. Увеличение цен	9349
2. Введение карточной системы	348,4
3. Проведение PR кампаний	15000
Итого	24697,4

Рассмотрим метод, рекомендуемый к применению агентством с целью стимулирования сбыта, и какой экономический эффект имеет при стимулировании сбыта. В компании разработана накопительная система скидок для внедрения в будущем. Этапы выполнения пилотного проекта следующие: определение целей карточной программы предприятия; приглашение специалиста на постоянную работу; разработка типов карточек, дисконтных схем (схем лояльности), условий выдачи карточек; опрос предполагаемых пользователей карточками и составление маркетинговой программы; выбор технологии работы с карточками (что влечет за собой использование вполне определенных

технических типов карточек, а также устройств для работы с ними); выбор поставщиков технологий и программного обеспечения, карточек, специального оборудования для работы с ними; экономическая оценка карточной программы; юридическая экспертиза карточной программы; разработка дизайна внешнего вида карточки и предпечатная подготовка, подготовка рекламных материалов; изготовление и получение карточек, получение устройств для работы с ними и прочего оборудования; получение программного обеспечения; тестирование системы выдачи и приема карточек, обучение персонала предприятия работе с карточками; распространение первого тиража карточек, опытная эксплуатация системы их приема, системы обработки карточных транзакций и т.п.; оценка результатов опытной эксплуатации и, в зависимости от них, расширение, модификация или сворачивание карточной программы.

Дисконтная карта дает право приобрести услуги со скидкой от 3% до 7%. Карта выдается при совершении покупки пакета услуг на сумму свыше 30000 руб. Скидки вступают в силу со второй покупки. Скидка на покупку, по факту которой была выдана карта, не распространяется. Для получения карты необходимо заполнить анкету, компания в свою очередь гарантирует конфиденциальность данных. Постоянные клиенты компании участвуют в ежемесячных специальных акциях: розыгрыши ценных призов, ценовые предложения, подарки и др. рекламные акции. Скидки не суммируются, действие дисконтной карты не распространяется при покупке услуг, на которые действуют специальные, общие или сезонные скидки, либо иные маркетинговые программы (или оговаривается отдельно). Дисконтная карта является номерной, по номеру карты осуществляется регистрация покупателя и всех его сделок. Карта является персонифицированной. Компания имеет право изменять условия программы без согласования с владельцем карты. Информация об изменениях программы, в том числе об установке сроков действия программы, размещается на сайте компании в разделе «дисконт» за 1 месяц до ввода изменений. «Агентство интернет-маркетинг «Про Инет» планирует выпустить дисконтные карты изначально в количестве 100 штук. На их изготовление фирма потратит 11 000 руб. (в т.ч. НДС – 1 678 руб.), т.е. себестоимость компании увеличится на 11 000 руб. Закупка специального оборудования по обслуживанию пластиковых карточек, программного обеспечения составит 30 000 руб. Техническое обслуживание оборудование в год составляет 5 000 руб. Таким образом, общая сумма затрат на введение карточной системы составит $11\ 000 + 30\ 000 + 5\ 000 = 46\ 000$ руб. Согласно закону

Парето (80:20), основанному на статистических исследованиях, 20% покупателей обеспечивают 80% прибыли. Именно на удержание этих 20% клиентов рассчитана вводимая программа лояльности. Таким образом, предполагается, что все 100 карт будет роздано этим 20% клиентов.

Литература:

1. Бородавко И.П. Как провести базовый анализ бизнеса, сократить расходы и увеличить продажи. Часть 2 // Маркетинг и логистика. – 2017. – №1 (9). – с. 12–19.
2. Голованова Д.П. Методы оценки и главные показатели эффективности рекламной деятельности в сети Интернет // Маркетинг и логистика. – 2016. – №4(6). – с. 25–32.
3. Жильцов Д.А. Внедрение системы маркетинга взаимоотношений на основе CRM для сектора B2B // Маркетинг и логистика. – 2017. – №1 (9). – с. 27–35.
4. Жильцов Д.А. Конкурентный анализ рынка рунета // Российское предпринимательство. – 2014. – №22 (268). – с. 122–128.
5. Интернет-маркетинг. Учебник для академического бакалавриата под общ. ред. О.Н. Романенковой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 288с.
6. Формирование и развитие интернет-рекламы в комплексе интегрированных маркетинговых коммуникаций: теория и практическая реализация: Монография / О.Н. Романенкова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 140 с.
7. Официальный агентства интернет-маркетинга «Про Инет» [Электронный ресурс: <http://proinet.ru/> (дата обращения: 20.03.2017)]

Рожков И.В.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия
e-mail: ivr1@yandex.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОМ МАРКЕТИНГЕ: РЕАЛИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** Целью исследования, представленного в статье, является выявление наиболее перспективных направлений применения информационных технологий в маркетинговой деятельности на рынке финансовых услуг. В статье выделены и проанализированы основные тренды маркетинговой деятельности, основанные на применении концепций big-data и маркетинга 3.0. Автором обосновывается актуальность и роль клиентоориентированности на рынке финансовых услуг, которая может быть достигнута на основе совершенствования методологии CRM-систем и применения современных информационных технологий.*

***Ключевые слова:** информационные технологии, маркетинг 3.0, CRM-системы, лояльность потребителей, CardLinked Marketing, Cardlytics.*

Rozhkov I.V.

Ph.D, associate professor
Financial University under the Government of
Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: ivr1@yandex.ru

INFORMATION TECHNOLOGIES IN FINANCIAL MARKETING: REALITIES OF THE DIGITAL ECONOMY

***Abstract:** Purpose to research presented in the article is to identify the most promising areas of application of information technologies in marketing activities in the financial services market. The article identified and analyzed the main trends of marketing activities based on the concepts of big-data and marketing 3.0. The author substantiates the relevance and the role of customer focus on the financial services market, which can be achieved by improving the methodology of CRM-systems and the application of modern information technologies.*

***Keywords:** Information Technology, Marketing 3.0, CRM-systems, customer loyalty, Card Linked Marketing, Cardlytics.*

В результате развития информационного общества и глубокого проникновения информационных технологий (ИТ) в жизнь каждого человека современные организации сталкиваются с необходимостью обработки, накопления, анализа и распространения значительного и все более возрастающего объема маркетинговых данных. Социальные сети, электронные системы оплаты, поисковые сервисы, мобильные устройства и приложения образуют новую информационную инфраструктуру рынка, насыщенную персонифицированной маркетинговой информацией о каждом пользователе. С их развитием объемы маркетинговой информации увеличиваются в геометрической прогрессии. По результатам ежегодно проводимого международной компании IDS исследования «The Digital Univers», мировой объем данных будет удваиваться ежегодно. К 2020 году он увеличится в 300 раз и составит 40 трлн. гигабайт (т.е. на каждого жителя Земли к этому времени будет приходиться около 5200 гигабайт информации²). Следовательно, усложняется деятельность менеджеров и маркетологов по обработке и принятию на основе этой информации эффективных управленческих решений.

В современных условиях эффективная рыночная деятельность и удовлетворение индивидуальных потребностей каждого представителя целевого рынка возможны лишь на основе применения современного программного обеспечения, информационных систем и технологий в области маркетинга. Глобальные тенденции информатизации маркетинговой деятельности захватили и отраслевые рынки. О необходимости адаптации к ним деятельности финансовых организаций говорят и сами банкиры. Так, президент и председатель правления Сбербанка России Г.О. Греф предостерегает: «Если мы не сумеем соединить в нашем старом традиционном банке, хоть и очень сильно модернизированном за последние пять лет, новые инновационные платформы и способности предугадывать новые веяния в технологиях, новые потребности клиентов, к сожалению, мы рискуем оказаться вне рынка» [Сбербанку, 2016].

С развитием и распространением информационных технологий трансформируются и концептуальные основы маркетинга. Современный маркетинг – «*маркетинг 3.0*» – рассматривает потребителей как «полноценных человеческих существ, наделенных мыслями, эмоциями, душой» [Котлер Ф., 2012]. Его автор, Ф. Котлер, отмечает, что современный человек не просто стремится удовлетворить свои потребности

² в настоящее время в среднем один фильм занимает объем информации от 700 килобайт до 4 гигабайт (прим. автора)

сти, а должен сделать это таким образом, чтобы улучшить современный мир или, по крайней мере, не нанести вреда социуму, экономике и природе. Таким образом, потребители получают не только удовлетворение своих функциональных, но и эмоциональных потребностей. Технологическую основу такой самореализации потребителей образуют возможности современных информационных технологий: социальных сетей, мобильных устройств с практически неограниченным доступом в Интернет, платформ коллективного взаимодействия людей на базе информационных сервисов – fundraising и crowdsourcing [Карпова С.В., 2012]. Несмотря на кажущийся романтизм маркетинга 3.0, в настоящее время можно найти немало примеров его практической реализации на рынке финансовых услуг. Так, многие банки разрабатывают собственные кобрендинговые кредитные или дебетовые карты с возможностью перечисления части средств на нужды какого-либо благотворительного проекта, тем самым реализуя принцип привлечения к решению социально важных проблем широкого круга лиц, т.е. crowdsourcing.

Уделяется внимание новым маркетинговым трендам и при подготовке специалистов в области рыночной деятельности. Так, в соответствии с профессиональным стандартом «Специалист в области маркетинга», разработанным представителями профессионального сообщества под эгидой НП «Гильдия маркетологов», выделяются семь основных трудовых функций маркетолога, одной из которых является функция «Проведение маркетинговых исследований и анализа конкурентной среды организации» [НП «Гильдия маркетологов», 2017]. Именно в ней заложен основной потенциал для реализации специалистами в области маркетинга возможностей информационных технологий на финансовом рынке.

В стандарте выделяются ключевые умения, которыми должен обладать специалист в области маркетинга в рамках данной функции, а именно:

- Анализировать, синтезировать и критически резюмировать большие объемы информации и базы данных о маркетинговой среде в интересах принятия маркетинговых и управленческих решений. Данный навык может быть сформирован на основе использования в маркетинговой деятельности финансовых организаций профессиональных баз данных, CRM-систем.

- Владеть основными методами прогнозирования сбыта продукции и рынков, работать со специализированными программами для управления маркетинговыми данными и прогнозирования, что может

быть реализовано на основе концепции big-data, процедур маркетинговой бизнес-аналитики и нейросетей.

– Осуществлять процедуры сбора, сортировки, анализа, оценки и распределения необходимой своевременной и достоверной маркетинговой информации по результатам исследований, что указывает на необходимость использования и совершенствования методологии маркетинговых информационных систем (МИС).

– Применять современные инструменты web-аналитики и координировать их с базами данных организации. Такими возможностями обладают CMS-системы, интернет-сервисы контекстной рекламы Яндекс.Директ, Google AdWords и др.

– Выявлять потенциальные возможности и угрозы внешней среды для организации, и её слабые и сильные стороны, что реализуется в рамках исследовательской и аналитической функции маркетинга на основе проведения маркетинговых исследований как всего финансового рынка, так и различных сегментов его потребителей, конкурентов и других субъектов внешней маркетинговой среды финансовой организации.

– Владеть принципами и методами проведения маркетинговых исследований.

– Пользоваться основными источниками и методами сбора, и средствами хранения и переработки маркетинговой информации.

К сожалению, в профессиональном стандарте маркетолога остались не затронуты современные инновационные технологии информационного обеспечения маркетинговой деятельности, которые тем не менее активно входят в практическую рыночную деятельность финансовых организаций. Например, основываясь на методологии CRM-систем, в последнее время, становится возможным рассматривать банковские карты не только как отдельный вид финансового продукта, но и как технологическую платформу реализации потенциала информационных технологий для укрепления и развития взаимоотношений с потребителями. Действительно, совершая покупки с помощью своей карты, потребитель генерирует огромный массив персонализированной и уникальной первичной маркетинговой информации (big-data), которая может (и должна) быть использована участниками рыночных отношений для предложения ему наиболее подходящих условий приобретения тех или иных товаров и услуг. По сути, такие карты становятся поставщиком информации для баз данных, пользователями которых могут являться не только финансовые организации, но и крупные ритейлеры, предприятия сферы услуг, крупные производители сегмента FMCG.

Все большую популярность приобретает технология CardLinked Marketing, которую в 2015 г. начал реализовывать на российском рынке стартап sweetcard.com. Это платформа таргетированных предложений и скидков (cash-back) держателям карт, на основании истории карточных транзакций. Привлечение новых клиентов для ритейлеров происходит за счет распространения таргетированных предложений через банковские каналы маркетинговых коммуникаций (SMS, мобильные приложения, сайты в интернете, e-mail рассылки) [Рожков И.В., 2014]. Для подключения ритейлера к платформе не требуются интеграция кассового оборудования и обучение персонала.

Первый сервис такого рода – Cardlytics – появился в США в 2008 году. Инициаторами данного проекта, в который, по данным на конец 2015 года, вовлечено более 400 кредитных организаций, включая Bank of America, PNC Bank, Lloyds Banking Group, выступили бывшие топ-менеджеры банка Capital One Scott Grimes и Lynne Laube [SweetCard, 2016]. Накопленный в банке опыт работы с карточными продуктами позволил им создать по-настоящему успешный проект, о чем свидетельствуют следующие статистические данные: программой охвачены порядка 80% домохозяйств США и 30% – Великобритании, ежемесячно предложениями платформы пользуются 35 млн. человек.

В настоящее время в России Sweetcard ведет активное подключение крупных федеральных игроков – банков, ритейлеров, организаций разных отраслей сферы услуг. Следует отметить, что в ближайшей перспективе на основе аналогичных платформ станут возможны еще более тесные и таргетированные коммуникации с потребителем, точно нацеленные на его нужды и потребности. Таким образом, реализация технологии CardLinked Marketing имеет ряд преимуществ сразу для нескольких групп субъектов рыночных отношений в финансовой сфере.

Исходя из этого, кажется целесообразным уже сейчас включать в программы подготовки маркетологов и специалистов финансовых рынков практикоориентированные дисциплины, связанные с все возрастающим распространением информационных технологий в маркетинговой деятельности финансовых организаций и основанные на современных программных средствах. Игнорирование тренда информатизации маркетинга в процессе подготовки маркетологов может привести не только к потере конкурентоспособности отдельных специалистов на рынке труда, но и к значительному отставанию отечественных финансовых организаций от зарубежных конкурентов.

Литература:

8. Котлер Ф. (2012) Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф.Котлер, Х. Картаджая, А. Сетиаван; пер. с англ. А. Заякина. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 240 с.
9. Карпова С.В. (2012) Маркетинг: теория и практика: учеб. Пособие для бакалавров / под общ. Ред. С.В. Карповой. М.: Издательство Юрайт. – 408 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
10. Рожков И.В. (2014) Информационные системы и технологии в маркетинге: монография / И.В. Рожков. – М.: Издательство «Русайнс». – 196 с.
11. Рожков И.В. (2011) Информационная и маркетинговая инфраструктура рынка инноваций // Маркетинг и современность: Сборник научных статей к научно-практическому столу на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики» от 7 декабря 2010 года / Под общей редакцией С.В. Карповой. Отв. ред.: Р.Ю. Стыцюк, О.Б. Авдиенко. – М.: ООО «Эльф ИПР». – 330 с.
12. Рожков И.В. (2014) Реализация принципов клиентоориентированного бизнеса на основе информационных технологий // Экономика и управление в машиностроении. №5. с. 63–64.
13. Стыцюк Р.Ю., Артемьева О.А., Рожков И.В. (2014) Маркетинговая ценность «символического» сообщения в обществе постмодерна // Экономика и управление в машиностроении. №6. с. 77–74.
14. SweetCard: уникальный инструмент роста продаж и привлечения новых клиентов для ритейла // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art186439/
15. (Дата обращения: 29.09.2016)
16. Сбербанку придется конкурировать с Google или покинуть рынок // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/society/06/06/2014/57041df99a794761c0cea682>(Дата обращения: 17.10.2016).

Ильин И.М.

Студент бакалавриата
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: wolverene_96@mail.ru

Воронина В.С.

Студент бакалавриата
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: varra2424@gmail.com

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГЕЙМИФИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ

***Аннотация:** В статье рассмотрены проблемы геймификации как маркетинговой стратегии. Проанализированы характерные особенности данного явления и то, как они влияют на потребителей. Оценена эффективность данного способа, рассмотрены эффективные примеры его использования.*

***Ключевые слова:** Маркетинг, геймификация, маркетинговые стратегии, современный рынок, потребители, компании.*

Ilin I.M.

Undergraduate student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: wolverene_96@mail.ru

Voronina V.S.

Undergraduate student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: varra2424@gmail.com

EFFECTIVENESS OF THE GAMIFICATION IN MODERN MARKETING

***Abstract:** In this article problems of gamification as marketing strategy are considered. The characteristic features of this phenomenon and how they affect consumers are analyzed. The effectiveness of this method is valued, effective examples of its.*

***Keywords:** Marketing, gamification, marketing strategies, modern market, consumers, companies.*

В настоящее время множество компаний и фирм задаются вопросами, как же привлечь покупателей к их продукту. За все время существования такой науки, как маркетинг, появилось множество способов как это сделать [1]. Однако в последнее время, один из способов стал слишком выделяться из остальных – это геймификация. Кто-то говорит, что он бесполезен и неэффективен, кто-то придерживается мнения, что за ним будущее.

На самом деле, этот вид маркетинга работает везде, даже в некоторых традиционных индустриях. Ведь, по сути, все покупатели предпочитают интерактивную коммуникацию с производителем или продавцом [3, 4], они любят играть в игры, особенно на смартфонах. Мобильные игры – это новый способ общения компаний с покупателями. Ведь они могут играть везде с помощью телефонов, социальных сетей, даже с помощью телевизора [2].

К сильным сторонам такого маркетинга можно отнести [8]:

– Высокую вовлеченность. Когда компании используют игры для продвижения своего бренда, это повышает не только их продажи, но также и лояльность, которую испытывают покупатели к этой ком-

пании. Всегда существует вероятность, что, однажды сыграв в игру, покупатели уже не смогут оторваться от нее.

– Свобода выбора действий. Покупатели сами вольны решать, что они хотят делать в игре: покорять строчки рейтинга или играть ради удовольствия.

– Связь с социальными сетями. Как правило игры такого типа, тесно связаны с соцсетями, так как с помощью них потребители могут делиться своими успехами или просто показывать, какого прогресса они достигли. Однако, с помощью этого осуществляется одновременно и продвижение продукции и бренда компании.

– Мультиплатформенность. Если речь идет об онлайн-играх, то по сути, везде, где есть интернет можно в них играть. С помощью развития такой технологии, как HTML5 сегодня можно играть в одни и те же онлайн-игры и на телефоне, и на планшете, и на стационарном компьютере. Причем это даже не потребует скачивания и установки какого-либо дистрибутива.

– Доступность. Раньше создать игру стоило больших денег, не говоря уже о том, что она еще должна была быть интересной. Процесс создания игры мог затягиваться до 6 месяцев. Только крупные компании могли себе позволить такую роскошь. Сейчас же создать игру может почти кто угодно, если у него есть желание и немного свободного времени. К тому же, в наше время можно создать ее с нуля.

За последние несколько лет количество активных мобильных телефонов превысило количество людей на планете. И, примерно половина из них используются ежедневно для того, чтобы играть в мобильные игры. Это означает, что каждый второй на планете хотя бы раз в день играет в игры.

Существует множество компаний, которые поняли, как выгодно использовать геймификацию в маркетинге. Ведь все то время, которое покупатель проводит в игре, он проводит с вашей продукцией, которую он, конечно же, захочет приобрести впоследствии. Суть такова, что чем больше времени, покупатель проводит с вашим брендом, тем больше вероятность, что он станет вашим постоянным покупателем.

Как известно, маркетинг тесно связан с психологией, ведь чтобы воздействовать на человека, надо узнать, что ему нужно. Стремление играть заложено в инстинктах и натуре человека. Человек любит выигрывать. Он получает огромное количество удовольствия от этого, а также от того, что он может соревноваться с другими. Нами движет стремление побеждать и возвышать нашу гордость. Нынешнее поколение живет в мире быстроразвивающихся технологий, а также постоянно окружено какими-либо интерактивными событиями.

Главное для компании, которая хочет использовать геймификацию в качестве маркетинговой стратегии – понять, что она хочет от своих потребителей, верно поставить конечную цель. Главное – это не привлечь людей, которые будут заходить на ваш сайт, чтобы поиграть, а создать заинтересованность в продукте. Игра может направлять потребителей на разные разделы вашего сайта, предоставлять информацию о вашей компании или продукте. Если вам удастся сделать это, вместе с тем, что вы сохраняете интерес покупателей – стратегия будет успешна [5].

Геймификация – это далеко не самая легкая из маркетинговых стратегий, зачастую она требует больших усилий. Очень часто плохие и неорганизованные попытки ее использования ведут лишь к созданию плохо проработанных маркетинговых игр-однодневок, которые забрасываются как потенциальными потребителями, так и самой компанией. Для компании очень важно проработать игру, уделить ей достаточно внимания. Если это потребует дополнительных затрат на помощь профессионалов – лучше прибегнуть к ним, ведь небрежно сделанная игра и плохо проработанная стратегия могут отпугнуть покупателей, что приведет компанию к потерям.

Множество известных современных брендов уже имеют опыт эффективного использования геймификации в маркетинге [6,7]. Так, например, компания Nike создала персонализированное приложение Nike+Fuel. Целью этого проекта было поставлено поддержание контакта с покупателями и сбор информации о них. Эта компания использовала приложение как стимул для соревнования между покупателями, которые активно занимались спортом. Бегуны, с помощью приложения и фитнес-браслета выполняли поставленные цели, состязаясь друг с другом, а компания использовала полученные данные и анализировала их, чтобы улучшать и расширять свою линейку продукции. Приложение было связано с социальными сетями и позволяло людям со всего мира делиться своими успехами. Кроме того, за достижение особенно сложных целей потребителям выдавались призы. Такой прием в психологии называется «позитивным стимулом». Компания Nike путем запуска этой маркетинговой стратегии не только увеличила узнаваемость торговой марки, но и повысила лояльность потребителей, увеличила продажи и вовлекла в соревновательную игру миллионы людей по всему миру. Более того, информация, полученная благодаря приложению, была использована в исследованиях компании и цифровом маркетинге, помогла улучшить персонализированные услуги.

Другой интересный пример – производитель модной одежды и парфюмерии Yves Saint Laurent, часть группы Gucci [9]. Совместно с

электронным информационным порталом Афиша, была создан спец-проект под названием «Четыре комнаты». Данная мини-игра в течение двух месяцев была доступна на сайте информационного портала. Заходившим на сайт пользователям предлагалось выбрать одну из четырех дверей, ведущих в комнаты четырех успешных молодых людей. В каждой из комнат располагались специальные точки-хотспоты, при нажатии на которые потребителю становилось доступно видео, рассказывающее об увлечениях и жизни ее жителя. Каждый из четырех мужчин представлял один из парфюмерных ароматов новой коллекции и после исследования комнат посетитель сайта мог перейти по ссылке и заказать выбранный им парфюм, если тот ему нравился. Эта простая интерактивная мини-игра была доступна лишь в течение двух месяцев, но и за это короткое время проект привлек около 100000 уникальных пользователей, при этом каждый из них проводил в мини-игре в среднем 3 минуты. Благодаря проекту было сделано 500 заказов рекламируемого продукта, что, учитывая ценовую категорию продукции, является хорошим результатом. И это не считая того, что, опять же, была поднята узнаваемость бренда.

Стоит отметить, что 53 процента участников рынка технологий заявили, что к 2020 году геймификация будет распространена повсеместно. Уже сейчас мы можем наблюдать, что это явление, скорее всего, правдиво. Заходя в метро и подключаясь к сети Wi-Fi, мы видим простейшие мини-игры, за прохождение которых покупателю предлагаются небольшие скидки или специальные предложения, почти каждая крупная компания имеет свое интерактивное приложение с элементами гейминга, многие бонусные программы и карты лояльности тоже связаны с геймификацией.

Большинство ученых согласны с тем, что с каждым годом влияние данного феномена только увеличивается. Уже сегодня, компании добиваются небывалых успехов с помощью геймификации. Вполне возможно, что в скором будущем, оно станет одним из главных отличительных черт каждой успешной компании. И корпорации откажутся от традиционных методов маркетинга, в пользу интерактивных.

Литература:

1. Карпова С.В. Маркетинг: теория и практика: учеб. Пособие для бакалавров / под общ. Ред. С.В. Карповой. М.: Издательство Юрайт, 2012. – 408 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
2. Рожков И.В. Информационная и маркетинговая инфраструктура рынка инноваций // Маркетинг и современность: Сборник научных статей к научно-практическому столу на тему: «Инновационные маркетинго-

- вые технологии в модернизации российской экономики» от 7 декабря 2010 года / Под общей редакцией С.В. Карповой. Отв. ред.: Р.Ю. Стыцук, О.Б. Авдиенко. – М.: ООО «Эльф ИПР», 2011. – 330 с.
3. Рожков И.В. Совершенствование технологий маркетинговой деятельности в процессе информатизации общества // Международный научно-практический журнал «ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, БАНКИ», №4, октябрь-ноябрь 2013. с. 79–91
 4. Рожков И.В. Информационные системы и технологии в маркетинге: монография / И.В. Рожков. – М.: Издательство «Русайнс», 2014. – 196 с.
 5. Gamewheel. 3 Use Cases How Brands Leverage Gamification in Marketing [Электронный ресурс] / Gamewheel. – Электронная статья. – 2017. – Режим доступа: <https://www.gamewheel.com/gamification-in-marketing/> свободный
 6. Kristen M. Why Gamification Works: How Brands are Marketing With Fun [Электронный ресурс] / Matthews K. – Электронная статья. – 2017. – Режим доступа: <http://www.convinceandconvert.com/social-media-case-studies/why-gamification-works-how-brands-are-marketing-with-fun/> свободный
 7. Peers H. The power of play: using mobile games to power up your marketing strategy [Электронный ресурс] / H. Peers. – Электронная статья. – Bournemouth, 2015. – Режим доступа: <http://www.thedrum.com/industryinsights/2015/10/01/power-play-using-mobile-games-power-your-marketing-strategy>, свободный.
 8. Picard T. 5 Statistics That Prove Gamification is the Future of the Workplace [Электронный ресурс] / Tim P. – Электронная статья. – 2017. – Режим доступа: <https://www.business.com/articles/5-statistics-that-prove-gamification-is-the-future-of-the-workplace/> свободный
 9. Yu-kai C. Top 10 Marketing Gamification Cases You Won't Forget [Электронный ресурс] / Yu-kai Chou – Электронная статья. – 2017. – Режим доступа: <http://yukaichou.com/gamification-examples/top-10-marketing-gamification-cases-remember/> свободный

Годун М.В.

магистрант.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: sunshine-marina@mail.ru

**Научный руководитель:
Панюкова В.В.,**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: vpanukova@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

***Аннотация:** В статье раскрыто понятие «банкострахование» и описаны формы взаимодействия между кредитными организациями страховыми компаниями. Выделены преимущества и недостатки участия банков и страховщиков в банкостраховой группе, а также определены такие современные тенденции в управлении продажами страховых продуктов, как высокая роль информационных технологий, развитие дистанционных каналов продаж, активное расширение линеек «коробочных» страховых продуктов в банках, переход от «кредитных» форм страхования к более сложным, таким как инвестиционное страхование жизни, а также аутсорсинг в банкостраховании.*

***Ключевые слова:** банкострахование, банкостраховая группа, банковский канал продаж, digital-каналы продаж.*

Godun M.V.

master's student.
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: sunshine-marina@mail.ru

**Scientific adviser:
Panukova V.V.**

Ph.D., associate professor,
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: vpanukova@yandex.ru

INSURANCE PRODUCTS SALES MANAGEMENT BY COMMERCIAL BANKS

***Abstract:** The bancassurance concept and forms of interaction between banks and insurance companies are clarified in the article. Advantages and disadvantages of participation in bancassurance group for banks and insurers are identified. Modern trends in insurance products sales management such as important role of information technologies, distant sales channels development, active extension of «box» insurance products line in banks, conversion from «credit» forms of insurance to more complex forms of insurance such as investment life insurance, outsourcing in bancassurance are described.*

***Keywords:** bancassurance, bancassurance group, banking sales channel, digital sales channels.*

Современные условия финансового рынка, характеризующиеся затяжными финансовыми кризисами, падением доходности деятельности финансовых организаций, процессами интеграции, развитием новых технологий и изменением потребительских предпочтений приводят к необходимости объединения коммерческих усилий банков и страховых организаций с целью получения синергетического эффекта, позволяющего достичь системной устойчивости на рынке. Более того, после кризиса 2008–2009 гг. коммерческие банки были вынуждены искать новые источники получения дополнительных доходов, в том числе комиссионных, что послужило основой для развития рынка банко страхования.

Банкострахование – это форма организации взаимовыгодного сотрудничества между банками и страховыми компаниями, при которой реализуются перекрестные продажи банковских и страховых про-

дуктов через сеть отделений банка. На данный момент практически все банки предлагают «небанковские» страховые продукты партнеров своим клиентам.

Существует несколько форм сотрудничества и интеграции между кредитными организациями и страховыми компаниями. Во-первых, это могут быть традиционные отношения между покупателем и продавцом услуг, то есть страховщик предлагает страховые услуги для банка, который в свою очередь предоставляет банковские услуги для страховой компании. В таком случае интеграционная составляющая данных организаций отсутствует. Во-вторых, это могут быть отношения между банком и страховщиком в агентской форме, при которой банк выступает агентом страховой компании, реализуя услуги страхования клиентам через свою сеть отделений. В-третьих, формой интеграции может выступать участие в капитале с целью реализации кредитной организацией или страховой своих стратегических целей [1, с.15].

Банковский канал продаж страховых продуктов демонстрирует стремительный рост. Так, доля канала банкострахования увеличилась на 10% за 2015 год и составила 35% всех продаж страховых продуктов в 2016 году, что является историческим максимумом [2]. Согласно прогнозам Аналитического центра НАФИ, к 2018 году доля банковского канала продаж продемонстрирует прирост в 10% и составит 45% [3]. Такую динамику можно объяснить рядом преимуществ, которые получают оба участника сотрудничества – банк и страховая компания, а также клиент. Участие кредитной организации в банкостраховой группе позволяет создать новый источник доходов за счет получения комиссионного вознаграждения от страховой компании – партнера за реализацию ее продуктов. Комиссионное вознаграждение может составлять до 80% от полученной страховой премии и приносить банку значительный доход. Также возможно увеличение объемов перекрестных продаж страховых продуктов клиентам банка, что позволяет достичь большей доходности на одного клиента за счет продаж одновременно нескольких продуктов (например, кредит и страхование заемщика кредита, или дебетовая карта и программы страхования банковских карт от утраты и мошенничества, депозит и программа страхования от потери процентного дохода в случае досрочного изъятия средств со вклада). При этом банк снижает риски увеличения просроченной кредиторской задолженности, реализуя заемщикам полисы комплексного ипотечного страхования и страхования заемщиков кредитов, так как наличие такого полиса обеспечивает погашение задолженности клиента за счет страховой компании при наступлении стра-

ховых случаев (таких как, потеря работы, инвалидность или уход из жизни). Еще одним преимуществом продаж страховых программ является расширение клиентской базы за счет притока клиентов страховых компаний. Нельзя не отметить и увеличение привлеченных объемов средств страховых компаний на счетах банка. Важен и аспект лояльности клиентов, которая повышается благодаря расширению продуктовой линейки банка и предложению полезных для клиента продуктов, которые несут реальную потребительскую ценность. Продажи страховых продуктов через банковский канал соответствуют современным потребностям клиентов, которые имеют недостаток времени, высоко ценят удобство и хотят удовлетворить целый ряд своих запросов за одно посещение офиса банка. На основе такого подхода существует современная концепция «финансового супермаркета», которая означает реализацию целого набора финансовых и сопутствующих услуг (традиционные банковские услуги, сопутствующие страховые программы, инвестиционный консалтинг, брокерские услуги и пр.), что дает клиенту возможность оперативно получить комплексное решение его проблем. Клиент получает защиту его финансовой ответственности перед банком (в случае приобретения программ страхования заемщиков), то есть гарантированное погашение задолженности в случае непредвиденных ситуаций, финансовую защиту имущества, которое передается в залог банку (в случае ипотечного страхования), экономии времени и удобство.

Выгоды страховой компании от участия в банкостраховой группе очевидны. Прежде всего, это привлечение дополнительных клиентов без расширения собственной сети, что позволяет наращивать объемы страховых премий и расширять долю рынка. Этому сопутствует снижение издержек на привлечение клиентов – клиентов привлекает банк, расходы на маркетинговую деятельность (разработка и печать маркетинговых материалов, проведение рекламных акций и кампаний, проведение клиентских мероприятий) распределяется между банком и страховой компанией. Более того, значительно снижаются и операционные расходы, включающие расходы на персонал и содержание помещений клиентских офисов. В целом улучшается имидж страховой компании, если она сотрудничает с крупным и надежным банком, повышается конкурентоспособность и устойчивость на рынке.

Безусловно, партнёрские программы страховых компаний и банков не лишены недостатков. Банк сталкивается с необходимостью дополнительных вложений в маркетинговую деятельность, в том числе в продвижение страховых продуктов, обучения сотрудников продажам небанков-

ских продуктов и их дополнительной мотивацией, угрозой репутации в случае сотрудничества с недобросовестной или ненадежной страховой компаний, а также в случае решений в отношении страховых событий не в пользу клиента. Многие клиенты воспринимают активные или даже агрессивные продажи страховых программ как «навязывание» им не нужных услуг, и в последствии банк сталкивается с притоком жалоб. Сотрудники банка сталкиваются с трудностями при продажах небанковских продуктов, часто не понимают специфику продуктов. Это влечет необходимость в дополнительных обучающих программах и тренингах. Проблемы может вызвать и интеграция IT-систем, встраивание механизма оформления и учета продажи во внутренние системы банка. Наличие b2b-системы партнера облегчает задачу выпуска полиса, но не исключает дублирования занесения информации о продаже в собственные CRM-системы банка, что усложняет бизнес-процессы и увеличивает время, затраченное на одну сделку. Однако эту проблему решает перевод продаж страховых продуктов в digital-каналы, то есть продажи через сайт банка или мобильное приложение. Это несет дополнительные преимущества как для клиента (удобство оформления продукта из дома, возможность оперативно сравнить текущие предложения на рынке, экономия за счет скидок при оформлении продуктов online), так и для банка (экономия на операционных издержках, снижение нагрузки на менеджеров по продажам, некоторое упрощение бизнес-процессов, касающихся учета продаж, расширение географии клиентской базы, возможность создания персонализированных предложений с помощью проведения CRM-кампаний с online-оформлением, повышение лояльности клиентов). Digital-каналы продаж страховых продуктов в данный момент успешно развиваются, но проникновение этого канала еще достаточно низкое в связи со сложностью страховых продуктов, низкой финансовой грамотностью населения, недоверием более возрастной аудитории.

Среди современных тенденций в управлении продажами страховых продуктов банками можно выделить:

1. Высокая роль информационных технологий в развитии продаж, которая заключается в применении b2b-систем партнеров-страховых компаний для организации оформления сделки и выпуска полиса, проведении CRM-кампаний на основе данных, полученных из аналитических систем банка (выделение целевой аудитории и персонализированная смс- или e-mail рассылка), максимальная автоматизация бизнес-процессов, связанных с оформлением и учетом продаж.

2. Развитие дистанционных каналов продаж и IT-интеграции с партнером (продажи через Интернет-сайт или мобильное приложение,

например, посредством IFrame-партнеров – встраивание окна с полями для заполнения клиентом при оформлении продажи).

3. Активное расширение линейки «коробочных продуктов» в банках. Коробочные продукты являются наиболее простыми, стандартными, как правило, обладают невысокой стоимостью и имеют фиксированные параметры. Именно простота данного продукта и обуславливает привлекательность его продаж для банков – он имеет несложную процедуру оформления и несложную для сотрудников банков технологию продаж (продукт понятен Клиенту, выгоды очевидны, процедура оформления простая). К таким продуктам относятся, страхование от потери работы, страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества, страхование от несчастных случаев и болезней.

4. Переход от кредитного страхования к более сложным «некредитным» видам страхования – инвестиционному и накопительному страхованию жизни. На долю кредитных организаций приходится 78% премий по договорам страхования жизни, 57,6% – страхования финансовых рисков, 36,9% – страхования от несчастных случаев, 32,6% – имущества физических лиц [4]. В настоящий момент драйвером роста рынка банкострахования является именно инвестиционное страхование жизни. Механизмом продажи такого типа продукта является предложение его клиенту в качестве инвестиционного продукта, но с потенциально более высоким доходом.

5. Совместная передача ряда бизнес-процессов банков и страховых компаний на аутсорсинг. Данная тенденция позволяет банкостраховой группе сконцентрироваться на ключевых целях и профильных функциях и оптимизировать издержки, повышая качество услуг. Основным критерием передачи выполнения определенных функций сторонним организациям является не стратегическое значение передаваемой функции или операции. Примером передаваемых на аутсорсинг функций могут выступать ИТ-обслуживание, в частности разработка, внедрение и поддержка B2B-систем для оформления сделок. При этом важно не забывать о рисках, которые могут возникать при использовании аутсорсинговой компании. Механизмы их минимизации заключаются в возможности постоянной управляемости процессом – прозрачности финансовой деятельности, отсутствии скрытых затрат и надлежащим образом оформленному контракту SLA (Service Levels Agreement), определяющему набор контрольных параметров (индекс удовлетворенности, уровень сервиса и т.п.) [5, с. 651].

В заключение стоит отметить, что банкострахование представляет собой взаимовыгодное партнерство банков и страховых компаний,

способствующее увеличению объемов продаж страховых продуктов и повышению лояльности клиентов. Среди современных тенденций развития банкострахования в России следует выделить увеличение доли банкострахования в общем объеме страхового рынка; снижение объемов страхования, связанного с кредитованием, и рост некредитного страхования в связи со сложившейся экономической ситуацией; усиление роли новых технологий при организации бизнес-процессов продаж; развитие digital-каналов продаж и аутсорсинг в банкостраховании.

Литература:

1. Бабенко И., Бабенко А. Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг // Финансы и кредит. – 2016. – №4. – с. 11–25.
2. Кучерова Ольга. Жизнь – в коробке, коробка – в банке. [Электронный ресурс. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9688886> (дата обращения 04.04.2017)].
3. Структура каналов дистрибуции страхования: банки и прямые продажи, но без онлайн. Обзор аналитического центра НАФИ. [Электронный ресурс. URL: <http://nafi.ru/analytics/struktura-kanalov-distributsii-strakhovaniya-banki-i-pryamyie-prodazhi-no-bez-onlayn/> (дата обращения 04.04.2017)].
4. Панюкова В.В. Управление продажами страховых продуктов: партнерские программы с привлечением нестраховых посредников // Торгово-экономический журнал. – 2016. – Том 3. – №3. – с. 239–252.
5. Молчанова Л., Пустовит Е. Аутсорсинг в банкостраховании: преимущества и мероприятия по сокращению рисков // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2011. – №4. – с.649–652.

Аспирант,
Департамент менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: polina8kl@gmail.ru

ПОСТРОЕНИЕ УСПЕШНОГО БРЕНДА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ НЕЙРОМАРКЕТИНГА И ИНФОРМАЦИОННОГО ДИЗАЙНА

***Аннотация:** Данная статья посвящена пониманию и классификации множества факторов, необходимых для успешного построения бренда, и рассматриваются оптимальные пути решения проблемы. Также были изучены две дополнительные области: «Информационный дизайн» и «Нейромаркетинг», поскольку опыт в этих областях особенно важен для успешного бренд дизайна. Для достижения целей статьи было проведено теоретическое исследование каждой из этих областей, что позволило объединить их преимущества и сформулировать оптимальные требования к дизайну. Уникальность этой статьи заключается в использовании принципов информационного дизайна в совокупности с достижениями нейромаркетинга в процессе построения бренда.*

***Ключевые слова:** Брендинг, Информационный дизайн, Нейромаркетинг, Потребительское поведение, Продукт, Эмоции, Коммуникация, Восприятие*

Klimova P.A.,

Post-graduate, Department of Management
Financial university under the Government of
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: polina8kl@gmail.ru

BUILDING A SUCCESSFUL BRAND USING INFORMATION DESIGN AND NEUROMARKETING PRINCIPLES

***Abstract:** This paper focuses on the understanding and gathering of the multiple factors leading to a successful brand design and investigates the optimal solutions of the problem. The paper is paying attention and studies two additional areas "Information Design" and "Neuromarketing", considering that the knowledge and contribution they provide, are particularly important for the achievement of a successful brand design. In order to meet the aim of the paper, is conducted a theoretical study of each sector and their advantages are being combined in order to set the optimal design requirements. The originality of this paper lies in the involvement of the Information Design principles and philosophy together with the Neuromarketing outcomes in the brand design process.*

***Keywords:** Branding, Information Design, Neuromarketing, Consumer Behavior, Product, Emotions, Communication, Perception*

Брендинг – это в первую очередь коммуникация. Мы передаем идеи, концепции, эмоции и информацию. Эта коммуникация осуществляется не напрямую, лицом к лицу. Она достигается главным образом с помощью изображения (визуализации), но также с помощью других средств коммуникации, таких как звук и запах. Непрямая коммуникация не всегда дает желаемый результат и зачастую приводит к непредсказуемым и неудачным корреляциям брендов в сознании потребителей, что является одной из самых больших опасностей при разработке дизайна.

Целью статьи является получение теоретического знания о сочетании трех областей науки для целей максимально эффективного бренд дизайна.

В данной статье были исследованы и собраны условия успешного дизайна бренда, описаны ключевые области, связанных с дизайном, и, наконец, произведено исследование комбинации этих областей, чтобы изучить, действительно ли это она может привести к более успешному процессу разработки бренда. Эти три области – бренд дизайн, информационный дизайн и нейромаркетинг

1. Теоретические аспекты брендинга

Все вокруг нас есть бренд. Бренд по отношению к продукту – не что иное, как ментальное представление о продукте в сознании потребителя. По словам Г. Панигиракиса, бренд – это то, что заставляет клиентов покупать продукт [7]. Дуглас Холт считает, что бренд выступает в качестве сигнального механизма, повышающего доверие потребителя к продукту, предоставляя ему определенный уровень уверенности, что он получит исключительное качество и надежность [2].

Дуглас Холт отмечает, что брендинг – это не только картина; это стратегическая точка зрения, ключевой компонент для создания потребительской ценности [5]. Так же, как и в человеческом общении, когда бренд впервые выходит на рынок, возможный диапазон выводов, которые потребитель может сделать, выходит за рамки контроля [12]. Неожиданные и неудачные ассоциации с брендами в умах потребителей – это то, чего хотел бы избежать любой бренд-менеджер [8].

II. НЕЙРОМАРКЕТИНГ

Роберт Ли Хоц отмечает, что: а) мы подвергаемся воздействию более 2 млн рекламных сообщений на протяжении всей нашей жизни; б) среднестатистический взрослый человек может распознавать несколько сотен брендов; в) каждый день на рынок поступает около 700 новых продуктов; г) два миллиона брендов конкурируют за наше внимание, е) сегодня дети подвергаются воздействию 40 000 реклам-

ных роликов каждый год, и уже в возрасте 18 месяцев могут распознавать логотипы; е) в США в день публикуется 3000 рекламных сообщений (в 5 раз больше, чем два десятилетия назад) [1].

Подводя итоги исследования, можно сказать, пока мозг пытается рационально оценить продукт, эмоциональные ощущения и примитивные решения определяют, что мы будем делать. Потребитель может осознать только результаты логической оценки и частично влияние своего эмоционального состояния. Если рекламное сообщение не затрагивает ни наши базовые реакции, ни наши эмоции, то оно просто игнорируется. Вот почему, чтобы быть эффективной, реклама должна быть в первую очередь направлена на эмоциональный и примитивный мозг, который откроет канал фокуса / внимания, и передаст информацию рациональному сознанию [12].

Линдстром также утверждает, что в 70% случаев решение о выборе и покупке продукта занимает примерно 4 секунды [8]. Известно также, что 95% человеческой мысли лежит в бессознательном. Это особенно затрудняет исследования в области маркетинга [12]. Если компании могли бы выявить, что происходит в нашем сознании, когда мы выбираем один бренд вместо другого, это, безусловно, будет ключом к созданию успешных брендов в будущем [9].

Наука, которая помогает исследовать и понимать, что происходит в сознании человека – это нейронаука. Нейромаркетинг – это отдельная область нейронауки, в которой исследователи используют медицинские технологии, в частности технологию нейровизуализации, чтобы определить реакции потребителей на конкретные бренды, слоганы и рекламные объявления. Нейромаркетинг помогает нам понять поведение потребителей, почему они принимают определенные решения, и какая часть мозга отвечает за это. В принципе, используя этот метод, можно определить, на какие раздражители реагирует потребитель, будь то цвет упаковки или содержание рекламного материала. [10]

Есть четыре группы, связанные с исследованием нейромаркетинга: ученые, неврологи, рекламодатели и потребители. Первые три группы обладают влиянием, в то время как четвертая группа, которая получает влияние. Будущее нейромаркетинга основано на взаимодействии этих групп. Группа потребителей также важна по отношению к другим группам. Если потребители откажутся от участия в исследовании нейромаркетинга, то другие группы не смогут достичь своих целей. Более того, потребительское поведение играет ведущую роль в этом исследовании [1].

III. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН

Когда мы говорим о брендинге, мы в первую очередь говорим о коммуникации. Мы передаем идеи, концепции, эмоции, информацию. Эта коммуникация не является прямой, в основном она осуществляется через изображение, но также через другие чувства – слух, осязание, обоняние. Поскольку связь непрямая, как мы можем убедиться, что желаемое сообщение передано потребителю? Получает ли потребитель всю ту информацию, которую мы хотим сообщить?

Термин «Информационный дизайн» предполагает коммуникацию с помощью слов, изображений, графики, карт, диаграмм, анимации, обычными или электронными средствами. «Информационный дизайн» определяется как проектирование и конфигурация содержимого сообщения и среды, в которой оно имеет место, для достижения конкретных целей в отношении потребностей каждого пользователя. Это облегчает использование сложной информации, превращая ее в сообщение, которое пользователи могут легко получить и понять [2]. Информационный дизайн разделен на три категории: 1) Физический уровень: способность находить информацию. 2) Когнитивный уровень (интеллектуальный): способность понимать информацию. 3) Аффективный уровень (эмоциональный): способность чувствовать себя комфортно с информацией, которая мотивирует пользователей к участию. [6]

Информационный дизайн включает в себя: а) анализ, б) дизайн, в) представление и г) понимание сообщения, его содержания, языка и формы. Его главная цель – это ясность сообщения [1]. По сути, это пересечение дисциплин языка, искусства и эстетики [5]. По мнению Петтерссона, информационный дизайн состоит из двух частей [6]: а) «инфографика», которая включает исследования о том, как аудиовизуальное представление информации должно быть спроектировано для достижения оптимальной связи между «отправителем» и «получателем», и б) «инфология», которая фокусируется на структурировании комбинаций слов, изображений и графики. По мнению Р. Якобсон «Информационный дизайн» должен помогать людям в сборе, обработке, распространении информации и, в конечном итоге, осуществлять взаимопонимание [9].

Хороший дизайн делает информацию легкой для восприятия. Если получатель не осознал правильного значения, это вызывает непонимание. Понимание того, как получатель воспринимает информацию, является важным фактором для правильного проектирования информации. Нам нужно знать, что думает пользователь, что ему нужно, что он может понять, а что нет, и почему он нуждается в данной информации. Цель состо-

ит не в получении простой информации, а в разработке информации, которая в данной ситуации может быть понятной и управляемой [10]. Успешность информационного дизайна определяется тем, насколько человек смог понять и использовать предоставленную информацию.

Изучив три сектора и их развитие, мы приходим к выводу, что их вклад во все сферы нашей повседневной жизни неоспорим. Брендинг является частью нашей повседневной жизни, выбора и наших предпочтений. Нейромаркетинг находит свое место в том, чтобы исследовать функционирование нашего мозга и наши предпочтения, в то время как информационный дизайн помогает нам эффективно управлять и взаимодействовать с множеством данных, которые мы ежедневно получаем, а также извлекать выгоду из быстрых изменений нашего современного образа жизни. Таким образом, потенциальное сочетание сфер информационного дизайна и нейромаркетинга, способно обеспечить успешный бренд дизайн.

Литература:

1. Allegrezza, Ray, 2000, “*Generations shop differently,*” Furniture Today, November. 2000, Vol. 25, Issue 11
2. Ang Swee Hoon, Lim Elison Ai Ching, 2006, The Influence of Metaphors and Product Type on Brand Personality Perceptions and Attitudes, Journal of Advertising, Vol.35, No. 2, pp 39–53, Taylor&Francis, Ltd.
3. Bercea M D, 2012, Anatomy of methodologies for measuring consumer behavior in neuromarketing research. Proceedings of the LCBR European Marketing Conference 2012. ISSN: 2190–7935
4. Boag Andrew, 2001, What is Information design?, Boag Associates
5. Brembeck, H., Ekstrom, K., 2004, Elusive Consumption, Berg, Oxford.
6. Berger J, Fitzsimons G., 2008, Dogs on the street, Pumas on your feet: how cues in the environment influence product evaluation and choice, Journal of Marketing Research 45: 1–14.
7. Burghlea Cristina, 2008, The Neuromarketing – An Instrument Of The Traditional Marketing Techniques, Hyperion International Journal of Econophysics & New Economy, Econophysics Section, p. 61–73, Volume 1, Issue 1.
8. Burne, Jerome 2003, A probe Inside the Mind Of the Shopper, Financial Times, London (UK): Nov 28:13.
9. Chung K. KIM, Dongchul Han, Seung –Bae Park, 2001, The effect of brand personality and brand identification on brand loyalty: Applying the theory of social identification, Japanese Psychological Research, Volume 43, No. 4, 195–206, Special Issue: Consumer behavior.
10. Economides Peter, 11th "Aristotelis" Congress of EEDE in Thessaloniki, 2011, Speech: “Rebranding Greece”. <https://networkmarketinghelp.vidlify.net/en/video/GsDaJfNlio8/Rebranding-Greece-Peter- Economides>

Товмасын Л.К.

Факультет международных отношений
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

**Научный руководитель:
Калинина М.А.,**

доцент Департамента менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

КАСТОМЕРИЗАЦИЯ КАК ЭВОЛЮЦИЯ МАССОВОЙ КАСТОМИЗАЦИИ

***Аннотация:** В данной статье рассматривается следующий этап эволюции маркетинга – стратегия “кастомеризации”, ориентированная на покупателя, которая сочетает массовую кастомизацию с индивидуальным маркетингом. В работе описывается данное эволюционное течение и ее отличие от связанных стратегий кастомизации, персонализации и индивидуального маркетинга, а также описаны возможности и проблемы, с которыми сталкиваются компании при реализации данной стратегии.*

***Ключевые слова:** сегментация; кастомизация; кастомеризация; маркетинг; цифровой маркетинг, индивидуализированный маркетинг; стратегия.*

Tovmasyan L.K.

Faculty of International Relations
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia

**Scientific adviser:
Kalinina M.A.**

professor
Management department
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

CUSTOMERIZATION AS EVOLUTION OF MASS CUSTOMIZATION

***Abstract:** In this article the new stage of customization – “customerization” – is discussed. This relatively new strategy combines mass customization with individual marketing and involves customers to fulfill marketing functions that lead to the deeper customer’s association with company’s brand and activities. The work describes this evolution and its differences from customization strategy, personalization and individual marketing, defines opportunities and problems which companies may face in case of strategy expansion.*

***Keywords:** segmentation; customization; customerization; marketing; digital marketing; one-to-one marketing; strategy.*

На современном рынке, когда почти все маркетинговые функции имеют «digital» составляющую, клиенты и потребители становятся активными разработчиками продуктов и услуг, вовлекаются в процесс исследований и рекламного воздействия. Таким образом, выходя в Интернет и просматривая информацию о продукции, они читают отзывы покупателей, а также контактируют с производителями и пользователями.

Существует достаточно много онлайн-компаний, предлагающих своим клиентам систему «Choiceboard». Это интерактивная система, где люди самостоятельно могут создавать товар или услугу, выбирая те компоненты, свойства, цены, которые им интересны больше всего [1]. Garden.com, например, позволяет потребителю самостоятельно проектировать садовый участок, где есть возможность выбрать из 16.000 растений то, которое больше всего подходит местному климату и ландшафту; затем компания оформляет доставку из 50 существующих поставщиков, т.е. оформляет заказ у тех производителей, которые

имеют интересующие клиента товары. Точно также работают такие организации, как *priceline.com* и *DealTime.com*, делая шаг в сторону «кастомеризации», как считают Дж. Винд и А. Рэнджасвэми [2].

Число таких компаний растёт, и именно эти инновации ещё больше ориентируют всю маркетинговую деятельность на индивидуальные вкусы потребителя, вовлекая его в деятельность компании. Эта парадигма и является «кастомеризацией», которую можно описать как "повышение взаимодействия с клиентами и их вовлечения для выполнения маркетинговых функций”.

Таким образом, можно сказать, что если преобладающей стратегией для любого предпринимателя раньше была «кастомизация», то сейчас она плавно переходит в новое понятие, новый тренд в маркетинге, который ещё требует своего развития.

Этот феномен, позволяющий клиентам разрабатывать предложения в соответствии со своими потребностями и участвовать в деятельности компании, практически меняет маркетинговый инструментарий.

Разница между кастомизацией и кастомеризацией заключается в том, что в первом случае предприниматель производит товар в соответствии с индивидуальными потребностями клиентов. Как выразился создатель концепции SPIN Нил Рекхэм: «...продавцам приходится работать со всё большим количеством продуктов ассортиментной линейки, которые вводятся на рынок очень быстро и имеют очень короткий жизненный цикл». В самом деле, шоколадные плитки, молочные продукты, разного рода колбасные изделия подразделяются на десятки видов, ориентированных на разные вкусовые предпочтения [5].

Например, у чая “Lipton” в этом столетии появилось 26 названий, включая такие ароматы как лепесток бархатца, добавка ройбуша. Российский конкурент “Greenfield” сразу создал десятки разных фасовок и ароматных комбинаций, ориентируясь на разнообразные вкусы и предпочтения потребителей. Такие стратегии можно рассматривать как некий тренд в маркетинге, ориентированный на индивидуализацию потребителя и собственные вкусовые предпочтения [3]. Однако следует заметить, что данная стратегия подходит не ко всем сферам: в области автомобилестроения, к примеру, поддерживать данный принцип не совсем просто. Кастомизация способна поднять стоимость товаров гораздо выше той отметки, которая удовлетворяет требованиям конкретных сегментов покупателя.

Помимо этого, некоторые покупатели не знают, чего хотят до тех пор, пока не увидят товар в действии. Клиенты же, как правило, не имеют возможности отказаться от заказа, так как компания сразу же

приступает к его выполнению. Ввиду изменений в предпочтениях клиента ремонт или корректировка продукции могут быть затруднены, а стоимость изделий зачастую выходит достаточно высокой. Но, несмотря на это, кастомизация уверенно набирает обороты, вовлекая разные сегменты рынка. “Paris Miki” [1].

Другим трендом в маркетинге является процесс кастомеризации, где потребители участвуют не только в процессе разработки товара или услуги, но и вовлекаются в маркетинговую деятельность. Например: салат-бар или ресторан, в котором посетители готовят салат для себя самостоятельно, выбирая содержимое. Помимо этого, примером может послужить бутик, где клиенты создают свою собственную одежду, т.е. индивидуальный пошив [5].

Кастомеризация – это вовлечение потребителя наряду с производителем в процесс создания и производства того товара, который удовлетворит его потребности, а также вовлечение в организацию маркетинговой деятельности [4].

Объединяя массовую кастомизацию с кастомизированным маркетингом, кастомеризация позволяет фирмам приспособить индивидуализированный маркетинг и стратегии персонализации к цифровой среде. В каком-то смысле фирма становится агентом клиента, т.е. "арендует" потребительские части ее производства, логистики и других ресурсов [2].

Однако, следует отметить также, что в рамках реализации данной стратегии многие компании сталкиваются с трудностями. К ним относятся:

1. получение неточной информации от клиентов;
2. нет возможности изучить товар в действительности;
3. завышенные ожидания потребителей;
4. сложность опций;
5. трудности в управлении ценой при индивидуальном заказе.

Кроме того, несмотря на то, что технологии упрощают и удешевляют сбыт индивидуализированного продукта, стратегические и организационные решения становятся более сложными и не всегда гарантированными по удовлетворению потребностей потребителей.

Наконец, руководители сталкиваются с критическими решениями о том, где и когда нужна кастомизация и как интегрировать эту стратегию с другими маркетинговыми действиями. Они должны определить оптимальный портфель массового маркетинга, прямого и кастомизированного маркетинга, и найти правильный сегмент рынка, готовый к полному интерактиву и коммуникациям [2].

Реализация данной стратегии может состоять из нескольких этапов:

1. Огромная оснащенность в цифровом выражении (дополнительные приложения для девайсов);
2. Легкость в использовании, выборе опций;
3. Широкий спектр возможностей (разработка товара, смена дизайна/цвета, доставка и т.д.)
4. Большой выбор продукции, его разнообразность и уникальность;
5. Возможность контактировать и советоваться с консультантами в онлайн режиме;
6. Получение предварительного макета создаваемого товара перед оформлением заказа.

При реализации данной стратегии обычно начинают с увеличения «цифрового содержания» предлагаемого товара. Следует также пересмотреть позицию компании и вывести ее на уровень уникального «кастомайзера» в данной отрасли. Каждый предприниматель должен решить, что ему выгоднее: работать на отдельные сегменты или конкретно на индивидуальных покупателей [2].

Маркетинг и стратегии меняются в связи с изменением портрета потребителя и его роли в производственном, исследовательском и бытовом процессах. Потребитель использует цифровые технологии очень активно, собирая информацию, создавая виртуальные сообщества по интересам и формируя запросы для управления ценой, каналами дистрибуции, производственным процессом.

Те, кто предпочитают сегментировать рынок, утверждают, что выбранный ими подход намного разумнее, так как требует намного меньше информации о клиентах и гарантирует большую унификацию предложений на рынке. Сторонники индивидуального маркетинга, т.е. те, кто стоит за концепцию кастомеризации, считают сегменты выдуманной идеей. По их мнению, клиентура таких «сегментов» сильно отличается друг от друга, а индивидуальный подход обеспечивает гораздо более высокую точность и эффективность.

В связи с этим, перспективы развития маркетинга заключаются в корректировке маркетинговых бюджетов, их структуры, а также места и роли на предприятии. Потребитель занимает все более активную позицию в производственном, исследовательском и бытовом процессах [6]. Новые технологии практически перекроили маркетинговые стратегии и инструменты [5, стр. 39–46.]. Даже такой традиционный маркетинговый инструмент как сегментация теряет свою значимость, на смену ему приходит «индивидуализация», сохраняя при этом основной принцип маркетинга – ориентацию на интересы и нужды конкретных потребителей.

Литература:

1. Marketing way «Кастомеризация» [Электронный ресурс: <http://www.marketingway.ru/maws-751-1.html/> (дата обращения 04.04.2017)]
2. Jerry Wind and Arvind Rangaswamy Customerization: the next revolution in mass customization» // Marketing Science Institute. – 2008. – 00 –108.
3. Елена Крюкова Ничего личного: Почему наши компании не готовы к кастомизации // Sales business. – 2008. – №6. – с. 1–2.
4. Калинина М.А. Кастомизация – новый маркетинговый инструмент. Сб. статей по результатам IV Международной научно-практической конференции «Маркетинг России», Москва, РЭУ, 2017.
5. Definition Customerization [Электронный ресурс: <http://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/1996-customerization.html/> (дата обращения: 05.04.2017)]
6. Калинина М.А. Влияние цифровых технологий на развитие промышленного маркетинга // Сборник статей «Экономика и управление в машиностроении. – 2017. – №1(49). – с. 31–46.

Зеленков Ю.А., Спицина Д.В.

студенты 2-го курса
Факультета международных экономических отношений,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: 1yuriyzelenkov@gmail.com
daria.v.spitsina@gmail.com

**Научный руководитель:
Калинина М.А.**

доцент Департамента менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

СТРАТЕГИИ КОНВЕРГЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ

***Аннотация:** В статье представлен анализ ключевых маркетинговых стратегий крупнейших представителей российского банковского сектора. Выявлено, что на данный момент существует диспропорция в спектре предоставляемых услуг, а применение современных подходов характерно только для наиболее крупных банков, при этом невысокий уровень диверсификации банковского продукта во многом оправдывается условиями национальной специфики. Как следствие, на данный момент уровень конвергенции между реальным и банковским сектором не достигает оптимальных значений.*

***Ключевые слова:** 4С, digital marketing, маркетинговые стратегии, конвергенция, новая нормальность, банковский сектор*

Zelenkov Yu.A., Spitsina D.V.

students of the 2nd course
Faculty of the international economic relations,
Financial university at the Government Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: 1yuriyzelenkov@gmail.com
daria.v.spitsina@gmail.com

**Scientific adviser:
Kalinina M.A.,**

professor
Management department
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

STRATEGIES OF THE CONVERGENCE IN THE RUSSIAN BANKING SECTOR IN THE CONDITIONS OF NEW NORMALITY

***Abstract:** The article analyzes the key marketing strategies of the largest representatives of the Russian banking sector. It is revealed that nowadays there is a disproportion in the range of banking services, whereas the application of modern approaches is typical only for too-big-to-fail banks. However, the low level of diversification of the banking product is justified in many ways by the conditions of the local contexts. Hence, at present the level of convergence between the real and the banking sector does not reach optimal values.*

***Keywords:** 4C, digital marketing, marketing strategy, convergence, new normal, banking sector*

Конвергенция в настоящее время становится одним из основополагающих элементов успешного ведения бизнеса. В ходе эволюции концепции маркетингового микса, оптимального сочетания детерминант успеха маркетинговой стратегии, участники рынка совершают переориентацию, приходя к осознанию первостепенности интересов потребителя. «Рецепты» маркетингового микса, в основе которых лежали различные компоненты, взятые из «Р – корзины» (Price, Place, Promotion, etc.) были подвергнуты критике, поскольку товар не был рассмотрен, с точки зрения потребителя [1]. С нашей точки, наиболее ярко переход к рынку потребителя, отражает концепция «Четырех С» – Customer's needs, Convenience, Customer's cost, Communication – маркетингового инструментария, которым управляет маркетолог [12].

При рассмотрении специфики банковского сектора особую значимость приобретает характер осуществления процесса конвергенции, который обуславливает необходимость включения в маркетинговый микс такого фактора как Convergence, поскольку именно его воздействие связывают с возникновением синергетического эффекта [2].

При этом конвергенция в сфере отечественной банковской системы имеет свои особенности. С одной стороны, процесс конвергенции выражается в совокупности услуг, предоставляемых реальному сектору, прежде всего в сфере кредитования, с другой стороны – в кросс-секторальном взаимодействии, которое состоит в заключении совместных контрактов. Сфера смарт-контрактов является революционно новой для России и в настоящее время носит точечный характер. Наиболее известным примером может послужить проведение сделки с использованием технологии блокчейн, которая была проведена между авиакомпанией S7 и Альфа-банком в 2014 году. S7 активно сотрудничает с российскими банками, которые поддерживают проекты по созданию совместных дебетовых и кредитовых банковских карт, позволяющих при оплате услуг накапливать бонусные мили для осуществления бесплатных полетов. Так действует совместная дебетовая карта S7 и TinkoffBank, предусматривающую бесконтактную оплату как с помощью Mastercard / Apple, так и AndroidPay и Чип&Pin.

Данные проекты являются обоюдовыгодными: владельцы банковских карт платят за обслуживание карты, чем увеличивают прибыль банка, а также получают возможность копить бонусы при использовании дополнительных услуг, предоставляемых авиакомпанией. Ориентация предоставляемых услуг на облегчение их доступности для потребителя с использованием современных технологий свидетельствует о переходе ряда российских банков в сферу digital marketing. В контексте маркетингового анализа «товар-рынок» российскими банками используется стратегия внедрения новых продуктов на старых рынках, появление которых обусловлено внедрениями достижений технологического прогресса.

В целях более подробного рассмотрения детерминант современной маркетинговой политики российских банков мы сравнили приоритеты двух стратегий развития на примере группы ВТБ и Сбербанка (см. Таблица 1). Являясь крупными игроками отечественного банковского сектора, они имеют разные приоритеты развития: группа ВТБ ориентируется на расширение объемов кредитования, в то время как Сбербанк планирует совершенствовать IT-платформы и увеличивать долю активных клиентов.

В результате реорганизации Банка Москвы с присоединением его к группе компаний ВТБ в 2016 году, был максимально облегчен процесс изменения его статуса, причиной чему послужило стремление сохранить лояльных потребителей. Спектр услуг значительных изменений не претерпел, клиентам также не пришлось осуществлять переоформление договоров, переоформлять социальные карты и уведомлять налоговые органы об изменении платежных реквизитов. Нивелирование транзакционных издержек потребителей при изменении платежных реквизитов банка было осуществлено национальным мега регулятором в 2007 году.

Таблица 1

Сравнение маркетинговой стратегии Сбербанк и ВТБ

Банк	Ориентация на digital marketing	Конвергенция с реальным сектором
Сбербанк	Повышение качества систем сбора и хранения информации о клиентской базе; Развитие механизмов краудсорсинга и «распределенного интеллекта»; Совершенствование систем безопасности при проведении транзакций через «Яндекс.Деньги»; Устранение сбоев в обслуживании клиентов путем модернизации ИТ-системы; CRM, Big Data, Сегментация	Планируется расширение некредитных доходов (25–27% некредитных комиссий в чистом операционном доходе); Ориентация в большей степени на расширение клиентской базы в области физических лиц, а не на кредитование бизнеса.
Группа ВТБ	Совершенствование цифровых каналов; Модернизация текущей платформы.	Увеличение объемов кредитования (планируемый рост кредитного портфеля не менее 10% в год); Наращивание кредитования корпоративно-инвестиционного сектора (примерно на 8% в год); Рост доли физических лиц как в кредитном портфеле (с 20% до 30%), так и в обязательствах (с 30% до 40%).

Источник: составлено авторами по [3] и [4]

Безусловно, российские банки вынуждены корректировать маркетинговую политику с учетом текущего состояния экономики, принимая во внимание возможные вызовы и рассматривая различные сце-

нарии ее развития. Непрерывающийся кризис российской экономики принято причислять к влиянию «new normal», что, однако, вызывает ряд сомнений.

Стоит отметить, что данная тенденция связана с форматом низких процентных ставок и инфляции, низких темпов экономического роста, а также притока капитала преимущественно в финансовый сектор и роста спекулятивных пузырей. Однако при рассмотрении российских реалий степень сходства оказывается невысокой, что необходимо учитывать отечественным банкам при построении маркетинговой стратегии.

Во-первых, политика Центрального Банка оказывается под воздействием сразу ряда факторов: критики со стороны бизнеса в условиях высоких процентных ставок, ориентации на снижение уровня инфляции до 4% в 2017–2018 гг, определение политики в зависимости от цены на нефть, а также высокий уровень ключевой ставки 9,25%, медленная адаптация рубля в виду перехода на плавающую модель.

Во-вторых, для нашей страны характерно активное «бегство капитала» (см. Таблица 2), что во многом было спровоцировано ослаблением инвестиционных возможностей на Западе. Начиная с 2013 года сальдо ПИИ становится отрицательным и на данный момент сохраняет негативную тенденцию.

Таблица 2

FDI flows, millions of dollars

Year	2005–2007 (average)	2012	2013	2014	2015
Inward	35579	30188	53397	29152	9825
Outward	30145	28423	70685	64203	26558

Источник: составлено по данным UNCTAD, World Investment Report 2016

В-третьих, российская финансовая система сама по себе обладает рядом недостатков и на данный момент находится в рецессии. Во многом это также обосновывается политикой ЦБ по отзыву лицензий у коммерческих банков, что на данный момент активизирует процесс снижения совокупных активов.

Данные факты позволяют говорить о фундаментальных различиях в происходящих процессах, что обуславливает потребность в разработке иной стратегии выхода из кризиса как со стороны национального регулятора, так и со стороны коммерческих банков.

Становление российской банковской системы представляет собой уникальный исторический опыт, что во многом отразилось на её

современной структуре, степени диверсификации, а также основных направлениях развития. Одной из ключевых черт спектра оказываемых услуг является доминирование дебетовых операций, что является следствием невысокого взаимного уровня доверия между банками и населением. Вместе с тем, ориентация на расширение сегмента дебетовых карт во многом сузила возможности бизнеса по выбору наиболее комфортного вида услуг (см. Рисунок 1).



Рис. 1. Структура услуг

Источник: составлено по данным Banki.ru

Особенно стоит отметить сравнительно невысокое число услуг банковского сектора: первые тридцать банков по величине активов в среднем предоставляют около 42 видов услуг, и лишь 6 банков обеспечивают более 70 услуг: Сбербанк (70), ВТБ 24 (107), Банк «ФК Открытие» (74), Альфа-Банк (84), ЮниКредит Банк (81) и Банк Уралсиб (78) [8]. Несмотря на переход многих банков на информационные платформы, на данный момент многие виды продуктов, предоставляемые на мировых площадках, в отечественной банковской системе отсутствуют, что, с точки зрения законов рынка, приводит к закономерному вопросу о перспективах введения подобной практики.

Для ответа на данный вопрос стоит обратиться к особенностям сформировавшихся в России взаимоотношений между банками и реципиентами услуг.

Во-первых, в отличие от крупнейших ТНБ отечественная банковская система часто не обладает достаточным количеством ресурсов для выполнения данных функций (См. Таблица 3) – часто единичные представители оказываются крупнее всего банковского сектора.

Таблица 3

Сравнение банков по величине активов

Банк	Страна	Активы, млрд долл.
Industrial and Commercial Bank of China	Китай	3616
China Construction Bank Corporation	Китай	2939
Agricultural Bank of China	Китай	2816
Bank of China Ltd	Китай	2629
HSBC Holdings plc	Англия	2500
JPMorgan Chase	США	2449
BNP Paribas	Франция	2400
Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	2300
Bank of America	США	2149
Crédit Agricole	Франция	1911
Российская банковская система		1334

Составлено по: ForbesGlobal 2000, 2016

Во-вторых, столь большое количество продукта (порядка 350) в значительной мере обеспечивается таким функционалом как операции с ценными бумагами, операции на денежном и валютном рынках, торговое финансирование и консультационные услуги, которые могут быть часто не востребованы в должной мере национальным реальным сектором.

В-третьих, общий уровень развития финансовой системы часто не позволяет конкурировать с крупными ТНБ, что делает обращение к подобным услугам более перспективной моделью развития. Но вместе с тем это обуславливает роль национальных банков как традиционных кредиторов реального сектора.

От степени взаимосвязей между реальным и финансовым секторами экономики во многом зависит эффективность её деятельности в целом. Для выявления степени конвергенции будут использованы коэффициенты кредитного покрытия (доля банковских кредитов в инвестициях в основной капитал), кредитной активности реального сектора (отношение выданных банковским сектором кредитов к полученным реальным сектором кредитам) и инвестиционного покрытия (доля корпоративного кредитования в ВВП) [12].

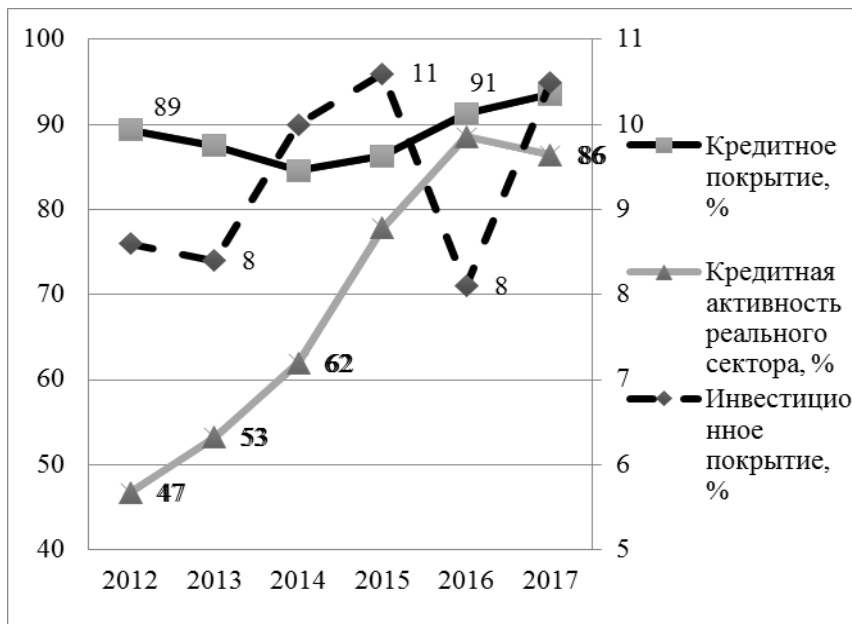


Рис. 2. Характеристика кредитного покрытия и кредитной активности реального сектора

Составлено по данным [9], [10]

Согласно результатам анализа (см. рис. 2) на данный момент банки не в полной мере способны обеспечивать потребности реального сектора в кредитах, хотя данный показатель к концу 2016 года вырос до 91%. Однако роль банков в формировании основного капитала остаётся на невысоком уровне, порядка 10%, а рост кредитной активности реального сектора вместе с естественными факторами во многом обусловлен политической ситуацией (значительный рост с 2014 года), а не качественным изменением в деятельности коммерческих банков.

В итоге можно сделать вывод, что на данный момент для коммерческих банков наибольшим приоритетом обладают стратегии увеличения клиентской базы и наращивания взаимного конкурентного преимущества, что однако не всегда благоприятно сказывается на уровне взаимодействия между реальным и финансовым секторами, росту безнадёжных долгов, и в целом не способствует выходу на желаемые позиции.

Литература:

1. Popovic, D. Modelling the Marketing of High-Tech Start-Ups. // Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing – 2006. – 14(3). – 260–276.
2. Kramer, L. C-Scape. Conquer the Forces Changing Business Today. // HarperBusiness. – 2010. – 256.
3. Официальный сайт Сбербанка. [Электронный ресурс: <http://www.sberbank.ru/> (дата обращения: 14.05.2017)]
4. Официальный сайт группы ВТБ. [Электронный ресурс: <http://www.vtb.ru/group/strategy/> (дата обращения: 14.05.2017)]
5. Официальный сайт S7 Airlines. [Электронный ресурс: <https://www.s7.ru/> (дата обращения: 14.05.2017)]
6. Bertrand Candelon, Alina Carare, Keith Miao. Revisiting the new normal hypothesis. // Journal of International Money and Finance – 2016 – №5
7. UNCTAD, World Investment Report 2016
8. Информационный портал Банки.ру. [Электронный ресурс: <http://www.banki.ru> (дата обращения: 10.05.2017)]
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.05.2017)]
10. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 12.05.2017)]
11. Forbes Global 2000, 2016
12. М.А.Калинина – Влияние развития рознично-оптовой структуры на экономические показатели страны – М.:Маркетинг – 2006.- №2(87).
13. Обухова А. С., Остимук О.В. Оценка эффекта конвергенции в развитии банковского и реального секторов экономики. /Известия Юго-Западного государственного университета. – 2016 – №1

Горина В.С.

Международный Финансовый Факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: p-mouse@mail.ru

**Научный руководитель:
Калинина М.А.,**

доцент Департамента менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОВАЛОВ В РАМКАХ МОДЕЛИ МАТРИЦЫ АНСОФФА

***Аннотация:** Несомненно, в наши дни, в связи с экономической нестабильностью и нарастающей конкуренцией, маркетинг становится ключевым инструментом в вопросах выживания на рынке. В данной работе анализируется опыт маркетинговых провалов в процессе расширения крупнейших мировых организаций (Apple, Starbucks, Quaker Oats). Результаты исследования помогут лучше понять потенциальные риски и проблемы, связанные с неверными маркетинговыми решениями, а также выявят возможные способы их избежать.*

***Ключевые слова:** вторжение на рынок, диверсификация, маркетинг, матрица Ансоффа, развитие продукта, развитие рынка*

Gorina V.S.

International Finance Department,
Financial University under the Government of Russian Federation,
Moscow,
Russian Federation
e-mail: p-mouse@mail.ru

**Scientific adviser:
Kalinina M.A.**

professor
Management department
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

MARKETING FAILURE ANALYSIS IN THE FRAMEWORK OF THE ANSOFF MATRIX

***Abstract:** It goes without saying that nowadays the economic volatility and severe competition make marketing issue essentially important in terms of survival in the market. This paper analyses the marketing failure experience incurred in the process of expansion of the world's largest entities (Apple, Starbucks, Quaker Oats), using the concept of Ansoff Matrix. The results obtained from this research can be helpful in terms of better understanding of the potential risks and problems caused by the improper strategic marketing decisions, and the ways to avoid them.*

***Keywords:** Ansoff matrix, diversification, market development, marketing, market penetration, product development*

The Ansoff Matrix is a widely-known concept of the market expansion strategy determination. It is presented in the form of a simple matrix (Illustration 1), showing the four options for the entity's development, depending on the type of market and product selected.

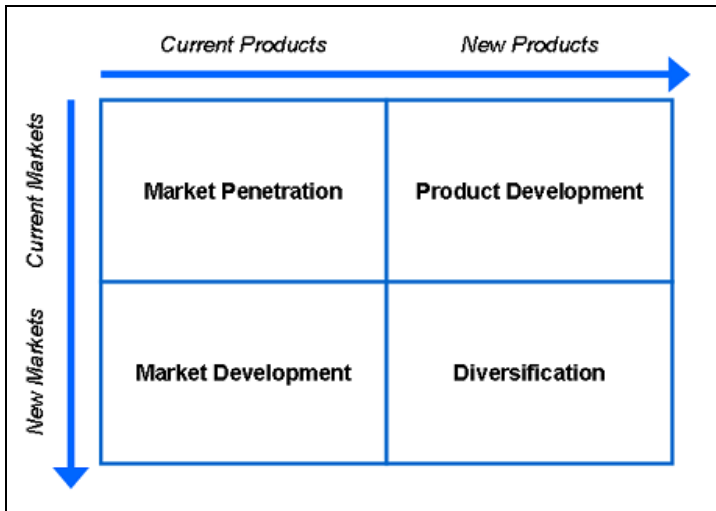


Illustration 1. Ansoff Matrix

Each option has its own benefits and risks, which potentially can lead the entity to the next stage of development:

- **Market penetration** strategy supposes that the entity is already present in the market and sells some products there. In this case, the main target is to increase the market share in the same market, which could be obtained through the aggressive marketing policy, development of current customers' loyalty, etc. It is one of the least risky strategies.

- **Market development** means the promotion of the currently produced goods and services to the new markets. The simplest example is the geographical expansion, obtained through the penetration into the foreign markets.

- **Product development** is the strategy of the introduction of new products in the existing markets. This target could be obtained through the modernization processes, products' range expansion, etc.

- **Diversification:** the most effective yet the costliest and the riskiest strategy. It supposes the introduction of new goods and services to the new markets.

Even though the matrix presented above seems to be simple, it proved to be quite efficient in both management and marketing terms. However, it is essential to consider the risks and problems incurred in the processes of these strategies' implementation to complement and modify the existing model.

To start with, let us resemble the situation **Apple inc.** had to face in 1990s. In 80s, it had effectively applied the pricing policy of high margin. However, with the development of competitors and technologies, cheaper computers occurred. To face the challenge, Apple started producing new computers with lower costs and prices. It seems like this strategy was inevitable, taking into consideration the development of the market. The opportunity of “Product Development” was applied, as Apple remained in the same market and introduced new line of products.

However, this decision led to the crisis, as the new line cannibalized the previous, more expensive ones. It is logical, that after introduction of the cheaper models, the older models completely went obsolete. We can say, that Apple accelerated and accomplished the process, launched by its competitors.

The potential alternative could be diversification, which could have created a competitive advantage without market cannibalization. That is precisely what happened in the mid-2000s, when Apple introduced iPhone and other products into new markets. Nowadays the company can keep the high-margin pricing policy through the highly-integrated supply chain and sensitive marketing research allowing it to precisely forecast demand.

Thus, the experience of Apple could be graphically summarized as the following (Illustration 2):

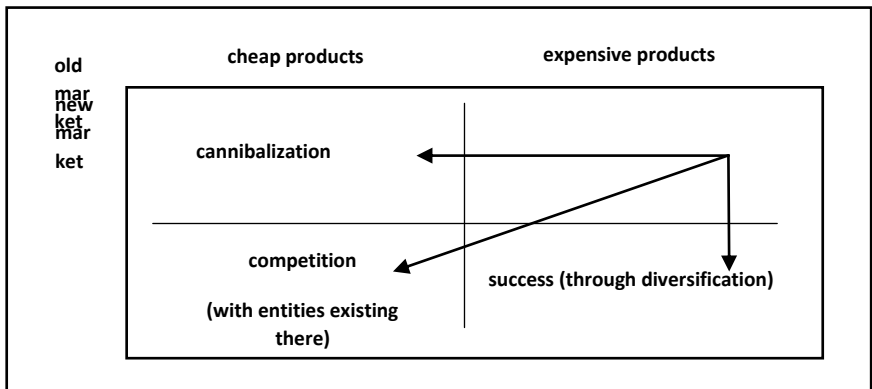


Illustration 2. The experience of Apple

The other example of the marketing failure is **Starbucks'** attempt to enter the Australian market. At the beginning of the 21st century, it had already successfully entered many foreign markets, such as Japanese, Latin American, etc. The expansion to Australia was predictable, and the success

seemed to be inevitable. However, they failed – after opening a dozen of new shops and restaurants, in the following couple of years it closed them one by one, until the very last ones were sold to the local brands.

The main reason why this happened was the fact that Starbucks applied universal strategy to all its international actions: introduce the same services, the same products and the same image into all the markets. This is a strategy of market development. It was inefficient in the Australia due to the cultural features of this area: the competition of coffee shops and restaurants in there is very severe. Australians are coffee-lovers, who appreciate specific recipes and wide range of products, including, for instance, soy milk. Starbucks did not give people what they expected and was not successful in creation of demand. Potentially, they could have applied the diversification, paying attention to the local tastes. The only thing which helped Starbucks overcome this failure was its efficient performance in other regions of the world, where the market development strategy worked.

The experience of Starbucks' failure is presented in the Illustration 3 given below.

	old products	new products
new market (competitors) few	Success (China, Japan)	Costly and unnecessary
many	Failure (Australia)	Necessary (!)

Illustration 3. The experience of Starbucks' failure

It seems like diversification is the universal marketing strategy, applicable in the majority of cases. However, it cannot be said so. As an example may serve the case of **Quaker Oat's** – the well-known beverage company. At the beginning of its development, it owned only one brand and was willing to expand and develop its product line to obtain the benefits of economies of scale. It decided to do so through the merge with another company, specialized in juice production – Snapple. However, the aggressive marketing strategy contradicted the image of Quaker itself, making it look unethi-

cal. Such actions led to the complete loss of its customers' loyalty and self-cannibalization. Nobody appreciated such a marketing choice, and thus Quaker failed completely.

Unfortunately, in this case such an outcome is pretty hard to predict in advance due to the ethical issues. In many cases, the reaction of people on the marketing campaign and decisions is dependent on too big number of factors.

Thus, we may conclude that none of the strategies are universally-applicable. In all the cases taken in particular all the factor should be taken into consideration to avoid fatal mistakes. In this framework, the matrix of Ansoff helps to clarify the picture in general and make more thoughtful decision. Despite its simplicity, it could be quite helpful in terms of forecasting and marketing/management decision-making, because it creates the competitive advantage. The modifications worked out in this paper can also be useful in the future development of the model. And hence the experience of the previous generations in the international marketing could become a good basis for the development of the future 'market-colossus'.

Literature:

1. Ansoff, I.: Strategies for Diversification, Harvard Business Review, Vol. 35 Issue 5, Sep-Oct 1957
2. Chen, Liyan (May 11, 2015). "The World's Largest Tech Companies: Apple Beats Samsung, Microsoft, Google". Forbes. Archived from the original on May 15, 2015
3. "Starbucks: What went wrong?". Australian Food News. Retrieved October 24, 2010
4. "The Quaker Oats Company – Company History". Fundinguniverse.com. Retrieved 18 January 2012.
5. Adams, Cecil. Is the guy on the Quaker Oats box John Penn? The Straight Dope Accessed 28 July 2006.

Голутвина А.А.

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: agolutvina@yandex.ru

**Научный руководитель:
Калинина М.А.**

доцент Департамента менеджмента
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – КАК НОВЫЙ ЭТАП ТЕХНИКИ ПРОДАЖ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

***Аннотация:** В данной статье приведены основные результаты научно-исследовательской работы по эмоциональному маркетингу. На основании приведенных примеров доказано, что данный вид маркетинга – это новый этап техники продаж на конкурентном рынке, и уже активно применяется компаниями сегодня.*

***Ключевые слова:** эмоциональный маркетинг, модель трехуровневого анализа товара, конкурентное преимущество, стратегия «win-win».*

Golutvina A.A.

Student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: agolutvina/A@yandex.ru

**Scientific adviser:
Kalinina M.A.**

professor
Management department
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: tovmasyan-laura@mail.ru

EMOTIONAL MARKETING AS A NEW STAGE OF SALES TECHNIQUE WITHIN CONTEMPORARY MARKET

***Abstract:** This article shows the main results of emotional marketing research. Based on the examples below, it is proved that this type of marketing could be treated as a new and necessary stage of sales technique and actively used by companies today.*

***Keywords:** emotional marketing, the three-level model of F. Kotler, competitive advantage, win-win strategy.*

Сегодня, в век экономической турбулентности, конкуренция чрезвычайно высока. Поэтому неудивительно, что компании вынуждены искать новые техники продаж. Существуют четыре общепринятые техники продаж: обслуживание, когда инициатива исходит от покупателя по причине его потребности в товаре или услуге, агрессивное продвижение продукции, считающееся наиболее эффективной техникой, отвлеченные или спекулятивные продажи и совещательные или консультативные продажи, которые обычно практикуются в торговле между предприятиями.

Но есть еще одна техника продаж, которая появилась сравнительно недавно, а именно, эмоциональные продажи.

Впервые о них упомянули Эл Райс и Джек Траут в своей книге «22 непреложных закона маркетинга» [1]. Они описали наш мир, где в условиях сильной конкуренции производители находят неожиданные решения как продать свой товар, пройдя путь не рациональный, а эмоциональный. Эмоции движут людьми на протяжении всей их жизни и, когда они совершают покупку, их интересуют не столько характеристики товара, а уровень соответствия этого товара их индивидуальности и какую дополнительную ценность он для них представляет.

Поэтому продажи «через сердце» намного эффективнее продаж «через голову», поскольку заставляют потенциального покупателя принимать решения на эмоциональном уровне, обеспечивая дополнительную ценность и конкурентное преимущество.

Как продавать на уровне эмоций? И как разработать маркетинговую стратегию и рекламную политику, ориентируясь исключительно на эмоции потребителей? Зачастую, эмоциональный подъем маркетологов в связи с удачной находкой не является гарантом успешности идеи и не дает возможности оценить ее объективно. В результате реклама окажется непривлекательной для целевой аудитории, что приводит к выводу о том, что эмоциональный маркетинг требует вдумчивого, скрупулезного и как раз неэмоционального подхода. [2]

Любая маркетинговая стратегия строится на концепции 4P: product (товар), price (цена), place (место продажи) и promotion (продвижение). По мере увеличения конкуренции эта концепция претерпела изменения и превратилась в модель 7P, в которой к уже существующей модели добавились три другие составляющие, а именно: process (процесс), people (люди) и physical evidence (физическое окружение). [3] Решения компании по каждому из вышеперечисленных уровней должны быть тщательно проанализированы, поскольку на их основании и будет строиться маркетинговая стратегия фирмы, и создаваться диф-

ференцированный продукт, имеющий особое преимущество в цене, качестве, упаковке, рекламе и пр.

Помимо стратегии, компании также стоит провести трехуровневый анализ товара по Ф. Котлеру. [4] На сегодняшний день под товаром понимаются не только материальная продукция и услуги, но и информация и идеи. Но в общем смысле, товар – это объединение характерных черт и средств для передачи полезных свойств, которые, собственно, потребитель и покупает. То есть люди приобретают не сам товар, а выгоды и блага, которые он содержит и может им принести. Потребитель всегда знает о них сознательно (на рациональном уровне) или подсознательно (на эмоциональном уровне), из чего следует, что наивысшим умением продавца является способность идентификации и продвижения именно таких характеристик, которое и обеспечит дополнительные выгоды и конкурентное преимущество. и этих благ и выгод и продажа не продукции, а выгоды.

Это обстоятельство также стоит учитывать и в рекламной деятельности, когда, например, нужно рекламировать не характеристики ванны (пластмассовая, металлическая), а выгоды, которые она принесет своему покупателю (теплоотадача, долговечность, прочность, комфорт, удовольствие).

В своей модели Ф. Котлер выделяет три уровня существования продукта (Рис. 1):

1. Первый уровень – это товар по замыслу, основополагающий, который учитывает в себе удовлетворение потребностей потребителя. Таким образом, здесь задача маркетолога сводится к выявлению нужд, скрытых за товаром, и продаже не свойств этого товара, а выгод, которые потребитель может получить от его покупки.

2. На втором уровне – товар в реальном исполнении (физический товар), который обладает полезными с точки зрения потребителей характеристиками, т.к. качество, функции, торговая марка, дизайн и пр.

3. Третий уровень – товар с подкреплением или расширенный товар, который предполагает наличие дополнительных услуг и выгод, а также включает в себя послепродажное обслуживание, которое способствует более удобному для потребителя использованию товара.

Именно на третьем уровне и располагается концепция эмоционального маркетинга, когда потребитель перестает ориентироваться на общие функции и выгоды, которые несет в себе товар, он не обращает внимания на упаковку товара или на его торговую марку. На третьем уровне потребитель начинает искать среди всего многообразия продукции именно тот, который, по его мнению, подходит именно ему

наибольшим образом. Будет ли это выбор между двумя кофейнями, где, например, он выберет ту, где можно посидеть у камина и где есть стойка с бесплатными газетами и журналами. Его потребностью больше не будет чашка кофе, а дополнительные ценности, такие как – обустройство зала, интерьер, уют, удобные кресла, тихая музыка или полка с книгами для посетителей и т.д. Любая составляющая может стать значительной, когда создаешь атмосферу.



Рис. 1. Трехуровневая модель Ф. Котлера

Таким образом, чашка кофе превращается в совершенно незначительную услугу по сравнению с другими ценностями.

Хотя в ресторанном бизнесе потребителя, конечно, заботит в первую очередь кухня. И даже если в кофейне было создано самое благоприятное настроение, впечатление может быть испорчено невкусным кофе или залежалым пирожным. Таким образом, эмоциональный маркетинг подчиняет себе не только третий, но и первый и второй уровни модели Ф. Котлера. Можно сделать вывод, что абсолютно все предлагаемые атрибуты должны соответствовать определенному уровню качества, который необходим конкретным потребителям.

Сущность эмоционального маркетинга кроется в его названии. Для того, чтобы успешно продавать свою продукцию производители должны искать пути для ее продажи на эмоциональном уровне. Но

ведь каждый человек уникален, как и его эмоции. Как же создать массовый продукт, который можно было бы продать всем на эмоциональном уровне?

Существуют разные техники продаж, к ним относятся «storytelling», например [5], создание «третьего места», объединение предоставляемых услуг – «edutainment» [6] и т.д.

Еще один способ – это воспроизведение детских воспоминаний, а именно актуализация в сознании потребителя ранее сформированного психологического содержания (мысли, образа, чувства) в условиях отсутствия внешних актуально воспринимаемых указателей на это содержание [7].

Этим приемом активно пользуются модельеры, новые коллекции одежды которых на самом деле хорошо забытые потребителями старые коллекции. Каждая девочка в детстве любила наряжаться в мамины наряды, надевать каблуки, которые были такими красивыми (хоть и неудобными) и любоваться собой в зеркале. Но теперь, когда эти девочки выросли, они, проходя мимо обувного магазина, увидят туфли, о которых они мечтали с самого детства. И пусть в большинстве своем воспоминания о детстве сотрутся, и не останется конкретного воспоминания об этих маминых туфлях, где-то в подкорке сохранится эмоция детского восторга, связанная с этой парой обуви. Эта эмоция, в свою очередь, и станет тем самым катализатором, благодаря которому повзрослевшая девочка купит эти туфли.

Еще один пример эмоционального маркетинга на основе эмоций и образов из детства – это приобретение во взрослой жизни домашних питомцев похожих на ваши любимые детские игрушки. Потребитель может и не помнить свою любимую детскую игрушку, но эмоциональная привязанность к ней останется с ним и преобразуется в будущем в привязанность к питомцу.

И, наконец, последний пример – это рождественская и новогодняя кампания марки Coca-Cola, которая провозгласила себя официальным спонсором этого праздника. Каждый год, в преддверии праздников компания запускает различные акции, которые увеличивают их продажи. Но их главная движущая сила в это время года – это, конечно же, специальная новогодняя реклама с красными сияющими грузовиками, которые как будто и несут в себе наступление праздника. Благодаря этой рекламе компания Coca-Cola не только продает свою продукцию, но создает новогоднее настроение для своих потребителей.

В заключении, можно сделать вывод, что сегодня, в условиях сильной конкуренции, становится все сложнее завоевать лояльного

потребителя. Производители должны торговать на уровне чувств, эмоций и ненавязчивых образов, предлагать потребителю нечто большее, чем просто товар или услугу. У продукции должно быть эмоциональное подкрепление, которое, как покажется потребителю, адресовано именно ему.

Таким образом, можно сделать вывод, что основная задача «новой» техники продаж на современном этапе – понять, к каким эмоциям апеллирует потребитель при принятии решения о покупке и как предоставить ему эту дополнительную ценность. Это “win-win” стратегия, которая и приводит к созданию пула довольных и лояльных потребителей.

Литература:

1. Траут Джек, Райс Эл. 22 непреложных закона маркетинга, 2001–160 с.
2. Психология: Учебник для бакалавров / В.П. Ступницкий, О.И. Щербакова, В.Е. Степанов. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2013. – 520 с.
3. Сайт ООО "Квэстланд" – <http://augamoscow.ru>
4. Калинина М.А., Родионова М.Е. Управление эмоциями как новый инструмент маркетинга в условиях турбулентности// Экономика и управление в машиностроении, 3(45), 2016, с.38–40.
5. Калинина М.А. Управление продажами и сбытовой политикой в организации. Учебник «Управление маркетингом», изд-во «Дашков и Ко», 2017, с.226–235.
6. Маркетинг-менеджмент / Котлер Ф. – СПб.: Питер, 2002
7. Образовательный проект “PowerBranding” – <http://powerbranding.ru>

Факультет Международных экономических отношений,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: letenkov2@gmail.com

МЕССЕНДЖЕРЫ КАК НОВЫЙ КАНАЛ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

***Аннотация:** В современном мире интернет-пользователи привыкли получать необходимую информацию быстро и в удобном для восприятия формате. Их притязания на этом не останавливаются, и с каждым днем они становятся все более требовательны. В качестве источника этой информации социальные сети начинают проигрывать мессенджерам – приложениям, созданным исключительно для быстрой коммуникации между пользователями. В связи с этим компании начали активно интегрировать мессенджеры в свою деятельность с целью достижения контакта с целевой аудиторией и получения обратной связи. Обратив внимание на эту тенденцию, автор статьи отвечает на вопрос, почему мессенджеры можно назвать новым каналом в маркетинговых коммуникациях, отвечающие требованиям среды и запросам потребителей.*

***Ключевые слова:** Мессенджер, публичная страница, блоггинг, Viber, Telegram, WhatsApp, Facebook Messenger, публичный чат, публичный аккаунт, стикеры, боты, рассылка*

Letenkov P.V.

International Economic Relationships Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: letenkov2@gmail.com

MESSENGRS AS A NEW TYPE OF MARKETING CHANNELS

***Abstract:** Nowadays internet users got used to fast consumption of necessary information in a convenient form. Their claims keep growing from day to day. As a source of information messengers started to overcome social networks, because they were created only for fast communication. Due to this fact companies started to integrate into them to reach contact with their clients and to receive feedback. Because of the above reasons the author of this article answers why messengers can be called “a new marketing channel”, which marketing instruments are included in them and how it all functions today.*

***Keywords:** Messenger, public page, blogging, Viber, Telegram, WhatsApp, Facebook Messenger, public chat, public account, stickers, bots, service message API*

Современный мир движется на повышенных скоростях, что не является новостью. Урбанизация, развитие транспорта, высокоскоростной доступ в Интернет из любой точки мира, многообразие товаров и услуг – все это позволяет людям получать то, чего они хотят тогда, когда им это понадобится.

В связи с этим "ускорением" общество так же становится требовательным к информации, которую они каждый день получают из разных источников. С переходом источников этой информации в электронный формат людям стало гораздо проще ее добывать, и соответственно получать ответы на свои вопросы.

Одним из ключевых проводников актуального контента для людей, в особенности молодого поколения, служат социальные сети. За все время своего существования они эволюционировали и теперь позволяют пользователям не только подбирать информацию, соответствующую их предпочтениям, но и сами интуитивно ее предлагают. Тематические группы, паблики, медиаперсоны, блоггеры – вот далеко не полный список тех источников, которые автоматически предлагают данные. Также социальные сети являются отличной площадкой для размещения рекламы и контакта с потребителями.

Бизнес уделяет им особое внимание. Возвращаясь к повышенным скоростям, необходимо отметить, что удерживать внимание людей теперь стало сложнее. Источники новостей, исходя из этого, научились создавать "снек-контент". В нем содержится только ключевая информация, желательно сопровождаемая фотографиями, видеоматериалами, аудиофайлами и другими медиа, усиливающими влияние на акцептор и притягивающими его внимание. Это занимает меньше времени и позволяет быстро знакомиться со всем, что происходит, в области интересов человека.

Тем не менее, современные СМИ, а также компании, продвигающие свою продукцию пошли дальше, а точнее ближе к обществу. На смену социальным сетям приходят мессенджеры – приложения, созданные для обмена моментальными сообщениями между пользователями при помощи сети Интернет. Почему именно ближе? Дело в том, что мессенджеры являются более упрощенными по отношению к социальным сетям и иным медиа – их используют исключительно для общения, а не для просмотра видео, фотографий, чтения новостей или чего-либо ещё. Соответственно, люди в них присутствуют чаще.

Маркетологи как представители профессии, связанной с продвижением товаров и услуг на рынок, а также получающие обратную связь, начинают обращать особое внимание на этот канал коммуникации. Он пре-

доставляет возможность тратить меньше времени на создание материалов для потребителей, а вероятность достичь их внимания становится выше. Это далеко не все преимущества, которые имеет связь производителей и потребителей через этот канал. О том, почему профессионалам бизнеса стоит сфокусировать своё внимание на мессенджерах, в чем их преимущество, насколько они используются маркетологами и другими людьми, заинтересованными в продвижении сейчас и какое у этого канала будущее, и пойдёт речь в данной статье. В качестве примера будут рассмотрены крупнейшие мировые мессенджеры, предоставляющие возможности для маркетинга – Viber и Telegram.

Практическое применение мессенджеров в качестве маркетингового канала. Как уже было сказано ранее, пользователи Интернета сегодня хотят получать большое количество актуальной, краткой информации, моментально. Безусловно, завтра они будут еще более требовательны. Именно поэтому и были созданы мессенджеры – они позволяют получать и передавать сообщения максимально быстро, донося основную информацию. Это решение оказалось очень выгодным для обеих сторон – люди активно их используют, а создатели довольствуются рейтингом скачиваний их приложения.

Однако, все не заканчивается на одном обмене сообщениями. Люди, которые занимаются блоггингом (регулярное создание тематических текстовых или медиафайлов в Интернете с целью формирования развлекательного содержания и привлечения к нему внимания – прим. автора), а также компании со временем сделали для себя вывод: если мессенджеры используются чаще и позволяют передавать информацию быстрее, так почему не использовать их как площадку для продвижения своего продукта? Приложения пошли навстречу: некоторые из них создали специальные инструменты, позволяющие привлекать людей и размещать общедоступную информацию. Рассмотрим, как это работает, на примере двух мессенджеров, которые на сегодняшний день уже предлагают возможности для маркетинга – **Viber и Telegram**.

Viber – приложение, которое позволяет совершать бесплатные звонки через сеть **Wi-Fi** или мобильные сети (оплата только интернет-трафика) между пользователями с установленным Viber, а также передавать текстовые сообщения, картинки, видео- и аудиосообщения, документы и файлы. Данный мессенджер был создан в 2010 году двумя израильтянами – Талмоном Марко и Игорем Магазинником (родился в России). На сегодняшний день имеет более 800 миллионов зарегистрированных пользователей. Рассмотрим, как он способствует продвижению людей и компаний:

- **Публичные чаты (Public Chats)**

Напоминающий по своей структуре новостную ленту, публичный чат не является таковым. Подписчики чата могут оценивать записи, а также получают ссылки на публичные аккаунты, с которыми они могут общаться (речь о них пойдет далее)

Этот инструмент чаще всего используют СМИ для передачи актуальных новостей, компании, которые знакомят пользователей с жизнью компании («закулишем») или же просто информируют о своих новинках, акциях, скидках, публичные люди, которые хотят оставаться в контакте со своими поклонниками, а также некоммерческие организации, осуществляющие контакт со своими сторонниками.

- **Публичный аккаунт (Public Account)**

Публичные аккаунты являются своеобразным продолжением публичных чатов – в них присутствует обратная связь, т.е. пользователи могут писать сообщения владельцам этих аккаунтов. Эта функция отлично отражает современный маркетинг, который существует неразрывно от потребителей. Как правило, публичные аккаунты верифицированы самим приложением. Владеют ими либо боты, либо реальные люди.

Такой вид коммуникации очень полезен для тех, кто планирует осуществлять постоянную поддержку своих клиентов: транспортные компании, электронная коммерция, отели, банки, медиа.

- **Рекламные стикеры (Promotional Stickers)**

Очень полезное дополнение к общению, которое не только помогает красочнее выразить свои эмоции, но и продвигать себя. Стикеры представляют собой набор картинок с разной тематикой, напоминающие наклейки. Viber предоставляет людям возможность создавать их такими, какими они захотят, и загружать их в мессенджер для использования. Для брендов фирменные стикеры – это нечто вроде упаковки, потому подход к их созданию максимально креативный и серьезный. Немаловажная особенность состоит в том, что если пользователю понравились стикеры и он захотел добавить их к себе, то он автоматически становится подписчиком публичного чата бренда.

- **Рассылки (Service Message API)**

О данном инструменте не нужно рассказывать много, потому что суть его довольно проста – он заменяет СМС-рассылки и экономит компаниям деньги. Данная функция не очень популярна в Америке, однако распространена в Азии и Восточной Европе. К примеру, почти каждый из российских пользователей Viber получал предложение о покупке квартиры или круглосуточном вызове такси.

Telegram является относительно новым игроком на рынке – он был создан в 2013 году в Америке основателем популярной социальной сети «В контакте» Павлом Дуровым. Отличительной особенностью является возможность ведения зашифрованной переписки – брат Павла Николая разработал технологию MTProto, на основе которой и происходит «засекречивание» сообщений. По данным российского мобильного оператора Yota, аудитория Telegram в России на сегодняшний день превысила аудиторию Viber и занимает второе место после WhatsApp. Доли интернет-трафика, приходящегося на каждый из мессенджеров, составляют 15, 12 и 60 процентов соответственно³. Рассмотрим некоторые функции Telegram, обеспечивающие маркетинговые функции:

- **Боты (Bots)**

Запрограммированные ассистенты осуществляют существенную поддержку пользователям, а также отлично их развлекают – боты в Telegram существуют разнообразные. Они могут выдать кулинарный рецепт, сообщить об акциях в том или ином магазине или определить машину владельца по государственным номерам – для этого нужно «вбить» соответствующую команду в текстовую строку. В связи с этим многие компании их используют – с одной стороны, это ставит общение между потребителем и производителем «на поток», с другой – помогает осуществлять постоянную поддержку.

- **Каналы (Channels)**

Каналы в Telegram по принципу функционирования вполне можно сравнить с публичными чатами Viber. Люди их создают, а пользователи мессенджера могут подписаться и получать актуальную информацию. Большой популярностью создание каналов пользуется также у медиapersон и блоггеров, которые рассматривают их как платформу для выражения своих мыслей и публикации контента, как субститут формата Живого Журнала (Live Journal).

- **Групповые чаты (Group Chats)**

Групповые чаты дают более тесный контакт между их создателями и членами. Таким образом реализуется принцип обратной связи. Опять же, можно провести параллель с Viber, в частности с использующимися в этом приложении публичными аккаунтами. Компании таким образом могут объединять своих наиболее привилегированных, или, что еще более важно, лояльных клиентов и получать от них «фидбэк», а также сообщать актуальную информацию. Стоит заметить, что

³ <https://akket.com/raznoe/47036-messendzher-telegram-oboshel-viber-v-rossii.html>

при наличии у компании многих тысяч клиентов такой подход реализовать сложно, однако он все равно имеет место быть.

- **Стикеры (Stickers)**

В Telegram принцип распространения брендированных стикеров отличается от подхода конкурентов – если Вы хотите добавить их в свой «набор», то Вам не обязательно вступать в публичный чат их создателей. Это дает большую независимость и не обременяет пользователей мессенджера на получение нежелательных новостей. Однако, вероятность того, что компания или человек привлекут внимание, весьма высока. Более того, свои стикеры в мессенджере способен создать каждый желающий – процедура их создания доступна для малоопытных пользователей.

Итак, рассмотрев принципы функционирования некоторых возможностей мессенджеров, стоит обозначить, почему же они являются современными маркетинговыми инструментами:

- 1) При помощи мессенджеров компании могут осуществлять контакт с потребителями;
- 2) Мессенджеры дают возможность продвигать свои товары и услуги, используя их функционал;
- 3) Эти приложения являются источникам обратной связи, незаменимой в современном маркетинге;
- 4) Мессенджеры позволяют держать свою лояльную аудиторию в курсе событий и отмечать важные моменты в их жизни;
- 5) Данные приложения также способны выступать проводником электронной коммерции (e-commerce).

На сегодняшний день аудитория мессенджеров составляет более 3 миллиардов человек – по этому показателю они уже смогли обойти социальные сети. Некоторые из них, в частности Telegram, динамично развиваются. По данным сервиса Combot, занимающегося аналитикой групповых чатов в Telegram, аудитория мессенджера в России за год выросла в три раза – по итогам января 2017 года мессенджер используют более 6 миллионов человек⁴. Месячная аудитория мессенджера во всем мире, по словам основателя компании Павла Дурова, составила 100 миллионов активных пользователей.

Что касается других мессенджеров, таких как WhatsApp, Facebook Messenger, то они имеют еще большую аудиторию и являются наиболее распространенными в мире. Опираясь на сведения SimilarWeb, первый доминирует в странах Евразийского континента, Африки и Южной Америки, второй же уверенно лидирует на террито-

⁴ <https://vc.ru/n/telegram-rus-6m>

при Северной Америки и Австралии. Однако они на сегодняшний день не имеют полноценных маркетинговых инструментов, хотя, очевидно, заинтересованы в их введении. Это также позволяет говорить о том, что аудитория мессенджеров будет уверенно расти, а компании все чаще станут прибегать к использованию этого вида коммуникации.

Таблица 1

Лидирующие мессенджеры на разных мировых континентах

Континент	Доминирующий мессенджер, по кол-ву стран
Евразия	WhatsApp
Северная Америка	FacebookMessenger
Южная Америка	WhatsApp
Австралия	Facebook Messenger
Африка	WhatsApp

Источник: SimilarWeb

Некоторые маркетинговые агентства уже предлагают клиентам услуги по продвижению их бизнеса с помощью мессенджеров. К примеру, российская компания MFMSolutions имеет специальный раздел на сайте, посвященный предоставлению услуг по «раскрутке» с использованием возможностей этих приложений. Компания уже предлагает осуществлять коммуникацию с клиентами при помощи Viber, Telegram, Facebook Messenger; в скором времени ожидается также использование WhatsApp, Вконтакте Диалоги и даже Skype⁵. Логично предположить, что MFMSolutions ожидают появления аналогичных маркетинговых возможностей в этих мессенджерах.

На западе к использованию мессенджеров для полноценной поддержки своего бизнеса уже прибегает большое количество предприятий. В качестве примера приведем голландскую авиакомпанию KLM. После того, как Вы забронируете перелет, с помощью Facebook Messenger компания будет присылать вам информацию о подтверждении перелета, задержках и переносах вылета, номер выхода на посадку и даже может отправить вам посадочный талон.

Приведенные выше факты констатируют, что мессенджеры можно считать полноценным маркетинговым каналом продвижения. Также они говорят о том, что приложения данного типа со временем способны стать основным способом коммуникации между потребителем и производителем, а также увеличить свои возможности и использоваться в других целях за счет своего удобства для восприятия информации.

⁵ <http://www.mfms.ru/services/messengers/>

Литература:

1. Мессенджер Telegram обошел Viber в России // URL: <https://akket.com/raznoe/47036-messendzher-telegram-oboshel-viber-v-rossii.html> (08.05.2017)
2. Прямая связь с клиентами через мессенджеры – компания MFMSolutions // URL: <http://www.mfms.ru/services/messengers/> (10.05.2017)
3. Хабибрахимов А. Исследование: аудитория Telegram в России выросла в три раза за год и достигла 6 млн пользователей // URL: <https://vc.ru/n/telegram-rus-6m> (10.05.2017)
4. Kasatkina D. Marketing in Messengers: A Brief Introduction // URL: <https://www.semrush.com/blog/marketing-in-messengers-a-br/> (08.05.2017)
5. Martin SG. How brands are using Facebook Messenger for business // URL: <http://smokinggunpr.co.uk/2017/01/how-brands-are-using-facebook-messenger-for-business/> (10.05.2017)

**Круглый стол
«Экономическая и финансовая
безопасность России
в условиях санкций и антисанкций»**

Ответственный редактор

Н.В. Лапенкова

младший научный сотрудник Института экономической политики и проблем
экономической безопасности Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы формирования и использования систем стратегического планирования в России и за рубежом. Показано, что наиболее успешно решаются задачи модернизации и развития экономики в тех странах, в которых эффективно сочетаются рыночные и плановые (основанные на стратегическом планировании) подходы. Высказывается озабоченность о постоянном переносе сроков разработки документов стратегического планирования предусмотренных федеральным законом от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Делается вывод о том, что отсутствие полноценной системы стратегического планирования в стране приводит к появлению проблем в обеспечении экономической безопасности России.

Ключевые слова: стратегическое планирование, экономическая безопасность, документы стратегического планирования, методология формирования системы стратегического планирования.

Starovoitov V.G.,

doctor of Economics,
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: vladstar1953@yahoo.com

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC SAFETY IN RUSSIA AND ABROAD

Abstract: The article discusses the formation and use of strategic planning systems in Russia and abroad. It is shown that the most successfully solved tasks of modernization and development of the economy in those countries in which effectively combined market and planning (based on strategic planning) approaches. There is concern about the constant postponement of the development of strategic planning documents stipulated by the Federal law of June 28, 2014 №172-FL "on strategic planning in the Russian Federation". Concludes that the lack of a full-fledged system of strategic planning in the country leads to problems in ensuring the economic security of Russia.

Keywords: strategic planning, economic security, strategic planning documents, methodology of formation of system of strategic planning.

Российская экономика никак не может выйти из состояния рецессии и обеспечить общемировые темпы экономического роста. Как показывает анализ, в России существует ряд внешних и внутренних факторов, сдерживающих ее экономическое развитие.

Среди основных внешних факторов следует выделить: высокую зависимость страны от мирового рынка углеводородного сырья и значительную потерю государственных доходов при снижении цен на нефть и газ; санкционные меры Запада ограничивающие российскую экономику в инвестиционной деятельности и в научно-технологической сфере и др.

Одним из основных внутренних факторов, сдерживающих развитие российской экономики, является фактор – отсутствия в России системы управления основанной на стратегических подходах.

В мае 2017 года Президентом России утверждена Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (далее – Стратегия).

В этом документе определяются вызовы и угрозы экономической безопасности Российской Федерации, а также цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности.

В Стратегии значительное внимание уделено вопросам формирования и развития системы управления основанной на стратегических принципах.

Как показывает мировой опыт, на сегодняшний день, развитые и динамично развивающиеся страны имеют эффективно функционирующие системы стратегического планирования и управления. Эти системы хорошо регламентированы и обладают необходимым правовым и методическим обеспечением.

Выигрывают в конкуренции те страны, у которых есть умение действовать не ради сиюминутных частных целей, а реализовать стратегический целостный подход.

В конечном итоге, наиболее успешно решают задачи развития, модернизации экономики те страны, которые нашли эффективное сочетание и рынка, и плановых подходов.

В соответствии с Законом о государственной деятельности и результатах модернизации (USA Government Performance and Results Modernization Act, 2010) новый цикл стратегического планирования в США начинается с начала срока полномочий новой президентской администрации.

Можно выделить следующие блоки архитектуры стратегического планирования в США – четырехлетний стратегический план, годовой рабочий план, годовой отчет о результатах деятельности.

Стратегический план служит основой для постановки целей, определения приоритетов, принятия решений по параметрам бюджета и в сфере кадровой политики любой правительственной организации. Долгосрочные цели, изложенные в стратегическом плане должны быть преобразованы в стратегические цели и целевые показатели эффективности, отраженные в годовом плане работы организации.

Основной инструмент государственного регионального планирования – разнообразные федеральные программы, под которыми подразумеваются любые мероприятия государственного органа власти по оказанию поддержки штату, территории, графству, городу, другим образованиям, любой коммерческой и некоммерческой корпорации, институту или частному лицу.

В США около 1500 федеральных программ [1].

Стратегическое планирование Великобритании закреплено нормативным актом «Руководство по национальному планированию» (National planning practice guidance).

Руководство по национальному планированию является методическим инструментом, содержащим конкретные инструкции органам управления по составлению государственных планов развития, включает четкое описание порядка разработки документов стратегического планирования, инструментов, процедур и форматов для всех уровней власти.

Директива «Основы национальной политики в области планирования» (The National Planning Policy Framework) определяет политику английского правительства в области планирования. В ней излагаются требования к системе планирования в той мере, в какой это актуально, соразмерно и необходимо.

В ФРГ сложилась национальная система планирования развития, охватывающая федеральный, региональный и муниципальный уровни управления. Германия следует национальной Стратегии устойчивого развития («Perspectives for Germany. Our Strategy for Sustainable Development»)

Для координации разработки Стратегии в Германии был создан Государственный комитет по вопросам устойчивого развития.

Одним из основных актов, регулирующих стратегическое планирование в ФРГ, является Федеральный закон о региональном планировании (Raumordnungsgesetz, ROG).

Во Франции сформирован Генеральный комиссариат планирования Правительства Французской республики.

Непосредственно под его руководством осуществляется разработка государственной программы долгосрочного социально-экономического развития.

На первом этапе формируются прогноз развития производства и прогноз национальной безопасности. Первый прогноз определяет основные направления и параметры экономического развития, которые характеризуют рост производства национального продукта в течение длительного периода времени (10 лет) и задают прогнозные индикаторы совокупного спроса. Во втором прогнозе содержатся показатели заключительного года программы, определяются темпы роста основных экономических показателей, а также проверка их совместимости.

Комиссариат имеет статус органа, отвечающего за подготовку и проведение реформ, является «устойчивой» методологической площадкой, на которой вырабатываются долгосрочные решения для правительства Франции.

Горизонтом планирования выбран десятилетний период.

Стратегическое планирование и управление экономическим развитием в Европейском Союзе (ЕС) имеет два ярко выраженных элемента.

Во-первых – это общеевропейская система стратегического управления, определяющая направления, целеполагание, важнейшие параметры финансовой и структурной политик государств – участников ЕС, требования по содержанию и формату национальных «программ стабилизации и конвергенции», а также мониторинг бюджетной и экономической политики органами ЕС;

во-вторых – это система национального законодательства и плановых документов, охватывающих общегосударственный, секторальный, региональный и муниципальный уровни управления.

Основой общеевропейской системы стратегического управления и планирования является стратегия экономического развития на 10 лет «Европа 2020», принятая Европейским союзом в 2010 г.

В стратегии «Европа 2020» сформулированы пять основных целей, распространяющихся на весь ЕС. Эти цели амбициозны, должны учитываться при определении национальных целей каждой из стран ЕС и охватывают следующие сферы:

1. Занятость;
2. Исследования и разработки;
3. Изменения климата и энергетическая устойчивость;
4. Образование;
5. Борьба с бедностью и социальной изоляцией;

В Китае стратегическое планирование играет важную роль в укреплении экономики, а также в формировании рынка в соответствии с потребностями общества.

Стратегическое планирование, как основной инструмент долгосрочного экономического успеха Китая, включает: программное планирование, планирование укрупненных инвестиционных проектов, региональное и отраслевое планирование.

Государственная плановая комиссия КНР с помощью сложных балансовых расчетов разрабатывает комплексную стратегическую (долгосрочную) программу социально-экономического развития Китая [2].

Институт национальных пятилетних планов социально-экономического развития является ключевым элементом системы стратегического планирования. Пятилетние планы устанавливают среднесрочные приоритеты развития страны.

Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации», разрабатывался очень долго, около 10 лет и был принят лишь 28 июня 2014 года.

Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее – Закон) определил в качестве стратегических 16 видов документов федерального уровня, 7 – регионального уровня и 5 видов документов муниципального уровня.

Это президентские послания, прогнозы, стратегии (в том числе Стратегия экономической безопасности), программы, планы, схемы.

На сегодняшний день целая армия государственных и муниципальных служащих, многочисленные научные и экспертные коллективы вовлечены в работы по реализации Закона по состоянию на 13.06.2017 были зарегистрированы 72 федеральных, 2241 региональных и 52108 муниципальных документов стратегического планирования.

Анализ состояния дел показывает, что от 400 до 800 документов стратегического планирования ежедневно поступает на регистрацию в федеральный реестр документов стратегического планирования. За период 2016–2017 годы совершено более 100000 регистрационных действий. Из них 81500 по результатам проверки на соответствие требованиям документы возвращены разработчикам [3].

Это говорит о крайне низком качестве подготовки документов стратегического планирования.

Можно сделать вывод, что отсутствие полноценной системы стратегического планирования в стране сдерживает экономическое развитие и приводит к появлению проблем в обеспечении экономической безопасности России.

С целью ускорения процесса формирования и внедрения системы стратегического планирования в России следует принять ряд практических мер, среди них:

создание типовых методических рекомендаций по разработке документов стратегического планирования для федерального, регионального и муниципального уровня;

разработка и внедрение механизмов эффективного стратегического планирования с использованием Федеральной информационной системы стратегического планирования;

разработка и реализация федеральной дорожной карты по подготовке кадров государственных, муниципальных служащих и представителей реальной экономики в сфере стратегического планирования [4].

Литература:

1. Актуальный опыт зарубежных стран по развитию государственных систем стратегического планирования (Часть 2): препринт №Р8/2016/04 (ч. 2) / А.В. Клименко, В.А. Королев, Д.Ю. Двинских, Н.А. Рычкова, И.Ю. Сластихина; – М : Изд. дом Высшей школы экономики, 2016.
2. Наумов И.Н. Стратегия экономического развития КНР в 1996–2020 гг. и проблемы ее реализации. М.: ИДВ РАН, 2001. С. 70.
3. Гайнулин Д.Г. Разработка и внедрение механизмов эффективного стратегического планирования с использованием Федеральной информационной системы стратегического планирования (ФИС СП). //Доклад на научно-практическом семинаре «Проблемы стратегического управления» Финансовый университет, 2017 г., Стр.6.
4. Стратегическое планирование в Российской Федерации: состояние методического обеспечения. Аналитический доклад (по результатам мониторинга реализации Федерального закона от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом в Российской Федерации»): препринт WP8/2016/02 / А.В. Клименко, В.А. Королев, Д.Ю. Двинских, Н.А. Рычкова, И.Ю. Сластихина. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016

ИНДУСТРИЯ 4.0 И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

***Аннотация:** Статья посвящена описанию основных технологических направлений Индустрии 4.0, которые включают развитие аддитивного производства, рост масштабов интернета вещей, беспилотного транспорта, биотехнологий, индустрии новых материалов и т.д. Индустрия 4.0 может радикально изменить образ жизни человечества. Положение России в области технологий Индустрии 4.0 характеризуется отставанием по всем параметрам. Это представляет угрозу экономической безопасности России. В то же время горизонт невозврата Россией еще не пройден.*

***Ключевые слова:** Индустрия 4.0, аддитивное производство, индустрия новых материалов, биотехнологии, отставание, горизонт невозврата.*

Pobuyayev S.A.

candidate of Science (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: sergeypob@mail.ru

INDUSTRY 4.0 AND ITS IMPACT ON RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY

***Abstract:** The article is devoted to the description of the main technological directions of Industry 4.0, which include the development of additive production, the growth of the scale of the Internet of things, unmanned transport, biotechnology, the industry of new materials, etc. Industry 4.0 can radically change the way of life of mankind. The position of Russia in the field of technology Industry 4.0 is characterized by a lag in all respects. This represents a threat to Russia's economic security. At the same time, the horizon of non-return by Russia has not yet been passed.*

***Keywords:** Industry 4.0, additive production, new materials industry, biotechnologies, backlog, non-return horizon.*

Последние годы отмечены в мировом научном и научно-экспертном сообществе резким, можно сказать лавинообразным, ростом интереса к явлению, которое различными авторами именуется не-оидустриализацией, третьей или четвертой индустриальной революцией, переходом к шестому технологическому укладу или индустрией

4.0. Однако речь, несмотря на терминологические различия, идет об одном и том же: о внедрении в экономическую практику достижений прикладной и фундаментальной науки, инженерной мысли, которые способны коренным образом изменить быт и бытие человечества и скорректировать тренд цивилизационного развития.

Индустрии 4.0 или Четвертой индустриальной революции был посвящен прошлогодний форум в Давосе, прошедший под знаком главной его темы – «Возглавляя Четвертую промышленную революцию» (Mastering the Fourth Industrial Revolution).

Несмотря на то, что представления различных авторов о грядущих технологических, экономических, организационных, политических и этических изменениях достаточно близки, имеются некоторые разночтения и даже трудности понимания. Так, один из производственных менеджеров автомобильной компании «Ауди» признался: «Несмотря на то, что Индустрия 4.0 – одна из самых обсуждаемых тем в эти дни, я не могу объяснить своему сыну, что она означает» [1].

Большинство авторов все же сходятся во мнении, что Индустрия 4.0 характеризуется следующими технологическими сдвигами.

Быстрый прогресс интернета вещей.

На базе интернета вещей распространение робототехники нового поколения, в первую очередь автономных роботов, способных взаимодействовать друг с другом и с людьми в процессе производства и взаимного обучения. Оснащение роботов искусственным интеллектом.

Использование цифрового 3D моделирования в производственном процессе.

Распространение аддитивного производства, в первую очередь 3D печати. Расширение диапазона материалов, применяемых в аддитивном производстве.

Обработка больших массивов данных (Big Data) и использование результатов этой обработки в процессе управления производством.

Интеграция существующих информационных систем, широкое использование облачных технологий.

Использование технологий дополненной реальности.

Развитие беспилотного транспорта.

Распространение биотехнологий и геномного редактирования в медицине.

Быстрый прогресс индустрии новых материалов на базе нанотехнологических достижений.

Аналитики из разных стран сходятся во мнении, что новая технологическая революция способна создать невиданный доселе потре-

бительский рай, но, с другой стороны, чревата самым серьезным ростом экономического расслоения.

Грядущая революция окажет весьма значительное влияние на государство, государственное управление, когда предмет государственного регулирования будет постоянно меняться, причем в условиях все возрастающих возможностей населения контролировать деятельность государства одновременно с возможностями государства оказывать влияние на гражданина. Претерпят изменения системы национальной и международной безопасности. Противостояния приобретут гибридный характер, и сама грань между войной и миром будет стерта.

Во многом изменится сама сущность и самосознание человека, его понятие о частной жизни, собственности, изменится характер потребления и характер трудовой деятельности, изменится обучение и воспитание, представления о карьере и взаимоотношениях людей. Под влиянием биотехнологий может коренным образом измениться медицинская практика и продолжительность человеческой жизни. Изменится человеческая мораль и представления о базовых ценностях. Четвертая индустриальная революция может обернуться как деградацией человечества, так и его невероятным расцветом.

Индустрия 4.0 касается в первую очередь стран, создающих новые технологии и новые научные и инженерно-конструкторские решения.

Закономерен вопрос о месте России в этом процессе и о его влиянии на развитие нашей страны.

К сожалению, приходится констатировать, что здесь положение нашей страны неважное: в международном разделении труда востребованы главным образом российское сырье и продукты первого передела, о чем свидетельствует структура экспорта Российской Федерации. Все это происходит на фоне экономического спада или крайне невысоких показателей экономического роста. Более того, осознание пагубности роли сырьевого придатка давно осознанно на самом высоком уровне руководства страны, и стало общим местом в обсуждениях на многочисленных экономических форумах и иных совещаниях. «Очень многие отечественные предприятия остаются неконкурентоспособными. Они выжили в основном благодаря девальвации рубля, заниженным тарифам на энергоносители, неплатежам и бартеру. Сохраняется сырьевая направленность экономики. Доходы бюджета во многом зависят от динамики мировых цен на энергоносители. Мы проигрываем в конкуренции на мировом рынке, все более и более ориентирующемся на инновационные сектора, на новую экономику – экономику знаний и технологий» [2]. Это выдержка из Послания Президента Федеральному

Собранию от 2000 г. Далее в каждом президентском послании с 2000 по 2017 год эта мысль так или иначе присутствовала. Однако положение вещей с той поры мало изменилось, хотя 17 лет срок достаточный для радикального изменения ситуации – достаточно вспомнить хрестоматийный уже опыт Японии или Южной Кореи, которым понадобилось порядка 15 лет для превращения из задворков цивилизации в лидеров мирового технологического развития.

Но и сегодня, когда революция, носящая название Индустрия 4.0, еще не в полной мере осуществилась, налицо ряд технологических зависимостей и отставаний от развитого мира. Более того, эти зависимости и отставания обнаруживаются в областях, которые некогда были передовыми даже по общемировым меркам.

Так, эксперты констатируют, что доля Российской Федерации на мировом рынке космических услуг не превышает 0,6% [3]. Вряд ли с таким показателем можно называть себя передовой космической державой, как это практиковалось в былые годы. В наиболее важном сегменте этого рынка, который характеризует технологический уровень национального развития космической индустрии – на рынке космических пусков доля нашей страны сократилась до 2% [4].

В области гражданской авиации мы демонстрируем по мнению эксперта, генерального директора АО «Высокие Технологии», Д. Шишкина технологическое отставание на уровне 15–20 лет [5]. И этот показатель не самый печальный, поскольку по некоторым экспертным оценкам общее технологическое отставание России составляет 50 лет [6]. Иными словами, если это утверждение верно, мы живем в 70-х гг. развитого мира.

Но и в области вполне конвенциональных технологий наблюдается весьма высокая степень зависимости, в том числе в областях экономики весьма чувствительных для стабильности экономической ситуации. Так нефтегазовый комплекс находится в зависимости от импортных технологий на 80–85% [7]. Здесь речь идет о технологиях горизонтального бурения, шельфовой добычи нефти и газа, технологиях повышения степени экстракции полезного ископаемого, сланцевых технологиях и т.п.

Социально чувствительная отрасль – сельское хозяйство с недавних пор стало предметом гордости официозных пропагандистов, поскольку это единственная индустрия, где сколько-нибудь заметным стал процесс т.н. импортозамещения. Растениеводство по свидетельству министра сельского хозяйства РФ А. Ткачева на 70% зависит от импортных поставок, достигая по отдельным видам 90% [8]. При этом

селекционная работа внутри страны разрушена внутри страны на 95% по мнению специалиста в области сельского хозяйства депутата Госдумы А. Туманова [9]. Эту зависимость можно было бы преодолеть усилиями генных инженеров и биологов, но и в этой сфере наблюдается критическое отставание России.

Эксперты портала «Росбалт» насчитали 40 товарных групп, где Россия полностью зависит от импорта [10].

Можно и дальше продолжать перечень мрачных примеров. Однако, выражаясь языком астрономов, на сегодняшний день горизонт невозврата Россией еще не пройден. Определение этого горизонта возможно на базе остроумной классификации степеней отставания, предложенной директором Центра экономических исследований Университета «Синергия» А. Коптеловым [11]. По его мнению, первая стадия отставания – это случай, когда специалисты страны догоняющего развития могут воспроизвести товар, произведенный в передовых странах на основе собственных технологий. Вторая стадия характеризуется пониманием технологии производства изделия, но невозможностью его воспроизведения в силу технологического отставания. Наконец, третья стадия – это невозможность даже понять, за счет каких технологий изделие родилось на свет. По мнению Коптелова, во многих отраслях присутствует вторая и третья стадии отставания.

Индустрия 4.0 способна в короткие сроки вынести экономику России за горизонт невозврата, и это уже будет не просто отставание от развитого мира, это будет цепь событий, за которым последует потеря суверенитета и полная дезинтеграция страны.

Литература:

1. Индустрия 4.0: что такое четвертая промышленная революция? Электронный ресурс URL: <https://hi-news.ru/business-analitics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revolyuciya.html> Обращение 01.04.2017
2. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 8 июля 2000 года, Электронный ресурс URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2000/07/28782.shtml> Обращение 01.04.2017
3. Бизнес рвется в космос Электронный ресурс URL: <https://rg.ru/2015/09/22/kosmos.html> Обращение 01.04.2017
4. Доля России на рынке космических пусков рухнула до 2%
5. Электронный ресурс URL: <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/dolya-rossii-na-rynke-kosmicheskikh-puskov-rukhnula-do-2percent-1001790025> Обращение 01.04.2017

6. В гражданской авиации наше технологическое отставание 15–20 лет
Электронный ресурс URL: <http://kvnews.ru/news-feed/92608> Обращение 01.04.2017
7. Россия по уровню технологий отстает от развитых стран на 50 лет
Электронный ресурс
8. URL: <http://www.mk.ru/economics/2013/05/11/852491-rossiya-po-urovnyu-tehnologiy-otstaet-ot-razvityih-stran-na-50-let.html> Обращение 01.04.2017
9. Развитие технологий – угроза или спасение? Электронный ресурс
URL: <http://www.rosbalt.ru/blogs/2017/01/16/1583357.html> Обращение 01.04.2017
10. Ткачев: аграриям нужно снижать зависимость от импорта семян Электронный ресурс URL: <https://ria.ru/economy/20160306/1385924893.html> Обращение 01.04.2017
11. Семена раздора: Россия полностью зависима от импортного посевного материала Электронный ресурс URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/company-news/35008-semena-pazdopa-rossiya-polnostyyu-zavisima-ot-importnogo-posevnogo-materiala.html> Обращение 01.04.2017
12. Зависимость от импорта – 100% Электронный ресурс URL: <http://www.rosbalt.ru/blogs/2016/04/16/1507217.html> Обращение 01.04.2017
13. В России признали новую угрозу экономике Электронный ресурс URL: <http://expert.ru/2016/11/24/ugroza/> Обращение 30.07.2017

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены угрозы и риски экономической и национальной безопасности России в силу воздействия внешних и внутренних факторов, а также представлены предложения по совершенствованию системы стратегического анализа и управления рисками, предложен комплексный подход к нейтрализации угроз экономической безопасности РФ.

Ключевые слова: экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, национальная безопасность, прогнозирование и управление рисками.

Lapenkova N.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ms.nvla@mail.ru

SOME PROBLEMS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION AND POSSIBLE SOLUTIONS

Abstract: The article considers threats and risks of Russia's economic and national security due to the impact of external and internal factors, as well as proposals for improving the system of strategic analysis and risk management, and a comprehensive approach to neutralizing threats to Russia's economic security.

Keywords: economic security, ensuring economic security, national security, forecasting and risk management.

На сегодняшний день состояние российской экономики можно охарактеризовать как неустойчивое, с наличием большого количества угроз, влекущих за собой существенные риски, которые ставят под угрозу реализацию целей социально-экономического развития и укрепления обороноспособности страны и, в целом, создают экономические проблемы обеспечения национальной безопасности. Все современные экономические системы на уровне страны, в том числе и отечественная, являются открытыми системами. Такие системы включают в себя

разнообразные взаимосвязи между субъектами экономической деятельности, государственными и общественными институтами, изменение и функционирование которых происходит динамично и нелинейно. Развивающиеся глобализационные процессы оказывают влияние на состояние и работу экономики и используются, в основном, экономически развитыми странами и транснациональными корпорациями для достижения своих экономических и политических целей. Благодаря глобализации и идеологии открытых рынков появляется возможность быстро захватывать сектора рынков в разных странах, подавляя местных производителей.

Такие внешние и внутренних факторы, как принятые международные экономические санкции в отношении России, сокращение импорта валюты вследствие падения мировых цен на энергоносители на фоне сырьевой ориентации российского экспорта, недофинансирование реального сектора экономики, отсталость технологической базы, низкая инновационная активность и, в целом, ориентация на добычу, а не на созидание корпуса российских предпринимателей и топ-менеджеров, значительный уровень экспорта капитала, вопреки национальным интересам, и другие причины способствовали образованию сформировали кризисной ситуации в экономике, которая грозит распространиться как на социально-экономическую сферу, так и на сферу обеспечения обороноспособности страны.

В силу всех внешних и внутренних факторов, перечисленных выше, проблема прогнозирования и управления рисками в социально-экономической сфере является крайне актуальной. На сегодняшний день эта задача решается, в основном, на уровне обобщённой аналитики с использованием эвристик для построения макросценариев или аддитивных моделей, включающих оценку отношения статистических значений ряда социально-экономических параметров к их пороговым значениям. В большинстве случаев, выбор параметров осуществляется методом согласования мнения экспертов без привлечения глубоких системных исследований. Как правило, взаимовлияние рисков не учитывается или учитывается незначительно, удовлетворение национальных интересов, т.е. непосредственное влияние рисков на состояние национальной безопасности не оценивается. Практически вся используемая сейчас методологическая база была разработана в конце прошлого столетия и уже морально устарела, т.к. не соответствует ни современному уровню науки, ни требованиям практики управления на национальном уровне.

Существует множество определений таких понятий как безопасность, экономическая безопасность, риск, ущерб, угроза, источник угрозы

и др. Несмотря на схожесть во мнении многих ученых и специалистов относительно понятия безопасность, единый подход к таким понятиям, как экономическая безопасность и риск пока отсутствует. Различие подходов к определению экономической безопасности заключается в критериях функциональности, используемых при анализе тех или иных аспектов, влияющих на устойчивость национальной экономики. Следовательно, по-разному понимается содержание деятельности по обеспечению экономической безопасности и управлению риском (предотвращения, минимизации и т.п.). Данная проблема осложняется тем, что такие ключевые понятия как угроза, риск, безопасность пока не имеют достаточной нормативной определенности. Управление рисками и адекватное прогнозирование предполагает рассматривать общество как большую сложную организационную систему, имеющую сетцентрическую, фрактальную структуру, а также механизмы самоорганизации.

В интересах стратегического планирования обеспечения национальных и общественных интересов, а также комплексного анализа рисков, в США создана среда стратегического управления. Эта среда объединяет в единый комплекс стратегии федерального уровня, 50 штатов и 3 100 SPASокругов. Также сформирована система глобального информационного мониторинга, мониторинга развития технологий и рынков, финансовых потоков, проводится постоянный мониторинг 35 000 наиболее успешных инновационных компаний. Страны с развитой интеллектуальной обработкой информационных потоков смогут получить дополнительное преимущество с помощью формирующейся системы автоматического обмена информацией о финансовых потоках в рамках деофшоризации. Несколько сотен сотрудников и приглашенных экспертов мирового исследовательского центра в Давосе (EC) – Всемирного экономического форума (WEF), проводят исследования, касающиеся будущего человечества.

Несмотря на требования Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (№172-ФЗ от 28 июня 2014 г.) и «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» (Указ Президента России от 31 декабря 2015 г. №683), система стратегического анализа и управления рисками в социально-экономической сфере, функционирующая в регламентном режиме, в нашей стране пока отсутствует. Это представляет угрозу как для внутреннего развития, так и для глобальной конкуренции, и в цивилизационной борьбе за право суверенного развития.

Именно поэтому, на сегодняшний день, одна из первоочередных задач – разработка адекватных мер по нейтрализации угроз экономиче-

ской безопасности России в рамках реализации комплексного подхода, учитывая при этом действие международных санкций. Для защиты экономического суверенитета нашей страны следует определить приоритеты государственной политики, а также первоочередные меры, направленные на преодоление глобальных экономических вызовов и противодействие внешним и внутренним угрозам национальной экономике в сложившихся условиях.

Согласно ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», для разработки системы мер государственной политики по обеспечению экономической безопасности, необходимо установить границы предметной области стратегии экономической безопасности, ее целевое предназначение и задачи, которые могут быть решены с принятием стратегии в системе государственного управления. Благодаря тому, что проблемы и задачи в системе стратегического планирования носят межотраслевой характер, стратегия экономической безопасности связывает между собой «Стратегию национальной безопасности Российской Федерации» и отраслевые стратегии федерального уровня.

Вместе с тем, для исключения дублирования стратегий социально-экономического развития Российской Федерации, макрорегионов и субъектов Российской Федерации, а также отраслевых документов стратегического целеполагания, положения стратегии экономической безопасности не должны быть направлены на институциональные преобразования, инвестиционную или инновационную деятельность субъектов национальной экономики. При этом необходимо разработать ряд мер по обеспечению экономической безопасности России, предусматривающих разработку механизмов принятия управленческих решений в деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации при взаимодействии с бизнес средой и другими общественными институтами. Данные меры должны быть направлены на предотвращение и минимизацию рисков, а также возможного ущерба от внешних и внутренних угроз в сфере экономической деятельности. В определенной степени реализация стратегии экономической безопасности призвана внедрить принципы и механизмы риск-менеджмента в систему государственного управления, учитывая при этом особенности концептуальных подходов, а также цели и задачи государственной деятельности.

Однако, на сегодняшний день, имеется много нерешенных проблем. Серьезной доработки требует нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность органов государственного управления, в

связи с отсутствием закрепленных правоустанавливающими документами функций, задач и полномочий органов государственной власти по обеспечению экономической безопасности в установленной сфере деятельности. Еще одна серьезная проблема научно-методического характера – формирование системы оценки рисков в сфере экономической безопасности, связанная с ее переводом от стадии академических исследований к стадии практической реализации. Одним из практических решений данной проблемы может стать комплекс рекомендаций организационно-правового характера:

- утвердить нормативно-правовыми актами механизмы и регламент принятия управленческих решений по преодолению чрезвычайных ситуаций, рисков и угроз обеспечению экономической безопасности на принципах стратегического планирования;

- создать систему стандартов и инструментов готовности органов государственного и корпоративного управления к нештатным ситуациям в сфере экономической безопасности, соответствующих специальному стандарту ASIS SPC.1–2009 (США);

- сформировать распределенную совокупность отраслевых и региональных субъектов системы управления рисками, действующих по единому регламенту, в том числе – в части имитационного моделирования развития ситуации и мер противодействия вновь выявленным рискам и угрозам экономической безопасности в закрепленной сфере ответственности.

- Следующие задачи призвана решить функциональная схема субъекта системы управления рисками:

- определить и оценить уровень существующих и потенциальных вызовов и угроз экономической безопасности в закрепленной сфере ответственности;

- сформировать оптимизированный сценарий противодействия выявленным вызовам и угрозам с использованием индикативного инструментария и имитационного моделирования в закрепленной сфере ответственности;

- определить меры по реализации государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности в закрепленной сфере ответственности;

- оценить необходимые ресурсы, а также их объем для преодоления вызовов, и угроз экономической безопасности в закрепленной сфере ответственности.

Вместе с тем, установленный государственными концептуальными и нормативными документами перечень показателей состояния экономи-

ческой безопасности может быть дополнен в целях повышения уровня достоверности имитационного моделирования с учетом специфики сферы ответственности конкретного органа государственной власти.

Все вышеперечисленное обосновывает и ставит задачу создать систему стратегического анализа, управления и предотвращения рисков в сфере социально-экономического развития и обеспечения экономической безопасности России, учитывая при этом нормативно-правовую базу в части решения проблем стратегического управления, а также используя современные научные подходы и опыт аналитической работы по анализу проблем обеспечения экономической безопасности на национальном уровне.

Литература:

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. №683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
3. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
4. Трошин Д.В. Онтология безопасности: парадигма существования. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. №23. С. 40–48.
5. Трошин Д.В. Безопасность предприятия: смысл, онтология, оценка. Монография / Тверь, 2015.
6. Селиванов А.И., Трошин Д.В. О методологических основаниях реализации закона от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // «Экономика. Налоги. Право» – 2015. №3. С. 18–23.

Юревич М.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: maksjuve@gmail.com

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ВОЙН

***Аннотация:** санкции, введенные западными государствами против России, повлияли на разные сферы общественной жизни, включая науку и высокотехнологичное производство. В статье представлен анализ основных показателей, характеризующих партнерство России с зарубежными странами в сфере высоких технологий, в масштабах всей страны, а также в региональном разрезе.*

***Ключевые слова:** научно-технологический комплекс, санкции, высокотехнологичный экспорт, исследовательское оборудование.*

Iurevich M.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: maksjuve@gmail.com

DEVELOPMENT OF A REGIONAL SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL COMPLEX IN CONDITIONS OF SANCTIONS WARS

***Abstract:** The sanctions, imposed against Russia, have affected various spheres, including R&D and high-tech manufacturing. The article is focused on the main indicators, characterizing the partnership between Russia and foreign countries in the R&D sector, across the country and in the regional context.*

***Keywords:** R&D sphere, sanctions, high-tech exports, research equipment.*

Начиная с конца 2014 г., российские ученые начали сталкиваться с трудностями при покупке исследовательского оборудования и необходимых для проведения опытов реактивов [1]. С одной стороны, это связано с введением специальных перечней оборудования, которое может быть использовано в оборонно-промышленном комплексе, т.е. появились так называемые санкционные списки. С другой стороны, сильнейшее влияние оказал финансовый фактор – стремительное обесценение рубля повысило рублевую стоимость приобретения приборов и комплектующих зарубежного производства. Инертное увеличение

объема финансирования научной деятельности не смогло компенсировать возросшие издержки.

Еще одним деструктивным для отечественной науки следствием обострения внешнеполитической ситуации, по мнению самих ученых, следует считать участвовавшие необоснованные отказы в публикации статей в престижных западных изданиях [2]. Этот факт свидетельствует о затруднении интеграции российской науки в мировую, что негативно сказывается на уровне проводимых в России исследований. Более того, учитывая распространенность оценки результатов научно-исследовательской деятельности при помощи подсчета количества публикаций в журналах из зарубежных реферативных баз данных, научные работники, по всей видимости, испытывают трудности с отчетностью по научным проектам. Что касается личных санкций на въезд в иностранные государства, то ученых эти запреты за редким исключением обошли. Исключение составляет только санкционный лист Украины, который не только ограничивает въезд на территорию страны 15 действительным членам Российской академии наук, но также легитимирует лишение некоторых из их числа государственных наград и полагающихся льгот [3].

В области высокотехнологичного производства ряд отечественных компаний лишился возможности приобретать передовые зарубежные технологии, которые не имеют близких аналогов в России (наибольший ущерб был нанесен топливно-энергетическому комплексу). Другим аспектом санкций является запрет импорта продукции российских предприятий. В число таких организаций попали «Микрон», «Ангстрем», «Внешнеэкономическое объединение Радиоэкспорт», НПО «Гранат» и другие [4]. Принимая во внимание, что попавшие в санкционный лист компании поставляли на экспорт высокотехнологичное оборудование или комплектующие, на которые существует достаточно ограниченный спрос, такого рода меры способны реально повлиять на развитие этих предприятий.

Совокупный ущерб, полученный научно-технологическим комплексом России от санкций западных партнеров, едва ли поддается строгой количественной оценке. Вместе с тем, существует набор индикаторов, которые способны хотя бы косвенно дать представление о состоянии комплекса. Некоторые из этих показателей вычисляются в разрезе субъектов Российской Федерации, т.е. позволяют определить вектор влияния иностранных ограничительных мер на развитие региональных секторов НИОКР.

По данным Росстата, доля высокотехнологичных товаров в общем объеме импорта практически не изменилась в период с 2014 по 2016 гг.

Незначительное падение на 2 п.п. было зафиксировано лишь в 2015 г. [5] Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта, наоборот, за обследуемый временной промежуток выросла почти в 1,5 раза [5]. Спад значения этого показателя в 2017 г. объясняется изменением методологии отнесения продукции к категории высокотехнологичной, которая была утверждена Министерством промышленности и торговли РФ в марте 2017 г. Торговля технологиями России с зарубежными странами также не была значительно осложнена в результате введения санкций. В 2015 г. экспорт технологий в долларовом выражении увеличился почти на четверть по сравнению с предыдущим годом [6,7]. Причем, если наиболее серьезное негативное влияние этот показатель испытал вследствие ухудшения политических связей с Италией и Турцией, то экспорт технологий из США увеличился почти в два раза. Импорт технологий с 2014 по 2015 гг. снизился почти на 10% из-за сильного ослабления этого потока из Соединенный Штатов [6,7]. Из Финляндии и Германии закупка технологий в денежном выражении существенно увеличилась. Таким образом, статистические данные не демонстрируют снижения внешнеэкономической активности в секторе высоких технологий. Причиной этому может служить переориентация на страны, которые не ввели санкции против России, в особенности государства Ближнего и Дальнего Востока.

Среди субъектов РФ динамика экспорта и импорта технологий и услуг технического характера выглядит крайне разнородной. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличение стоимостного объема экспортных операций отмечается для 20 регионов, снижение этого объема произошло в 27 субъектах [7]. Сокращение импорта за аналогичный период наблюдалось в 35 субъектах РФ, а рост – в 17. Одновременное укрепление экспортных и импортных потоков выявлено в 10 регионах России. Сокращение обеих величин обнаружено в 22 субъектах РФ. В табл. 1 представлен список десяти регионов-лидеров по увеличению совокупного объема торговли технологиями и услугами технического характера.

Примечательно, что из традиционных регионов-лидеров в области научного и инновационного развития приращение объема экспортно-импортных операций отмечается только для Москвы, Свердловской и Томской областей. В Московской области на фоне увеличения экспорта технологий произошло ощутимое снижение потока импорта (на 11 млн долл. США). В Республике Татарстан и Санкт-Петербурге импорт технологий и услуг технического характера за год действия санкций упал еще более стремительными темпами: на 72 и 111 млн долл. США соответственно. В Санкт-Петербурге также отмечается и одно из самых больших падений объемов экспорта – почти на 48 млн долл. США.

**Динамика объема экспорта и импорта технологий и услуг
технического характера в субъектах РФ в 2014–2015 гг.,
млн долл. США**

Субъект РФ	Изменение объема экспорта	Изменение объема импорта	Изменение совокупного объема внешней торговли
г. Москва	446.0	204.5	650.5
Тюменская область	17.2	304.8	322.0
Тульская область	20.8	65.3	86.1
Республика Коми	0.0	55.9	55.9
Воронежская область	2.4	23.9	26.3
Ульяновская область	6.5	5.4	11.9
Калужская область	-2.4	13.1	10.8
Свердловская область	8.7	1.1	9.8
Кемеровская область	0.3	6.3	6.6
Приморский край	2.2	2.1	4.3

Источник: рассчитано по данным Росстата [7].

Внутренний перечень показателей интеграции национальных секторов науки и образования в мировое пространство используется в глобальных рейтингах высших учебных заведений. К таким метрикам относятся: количество публикаций и их цитируемость в международных реферативных базах Web of science и Scopus, доли иностранных студентов и преподавателей, уровень признания научных результатов вуза за рубежом и т.д. При обширном негативном влиянии санкций (особенно с учетом обозначенных учеными проблем) логично ожидать снижения одного или всех из перечисленных индикаторов. Однако такой тенденции не наблюдается, и российские вузы продолжают наращивать свое присутствие в таких рейтингах. Например, в рейтинге QS World University Rankings ежегодно растет число российских университетов, а также большинство из них год от года повышают свои позиции [8]. Помимо московских вузов, начиная с 2014 г., укрепились в рейтинге такие региональные вузы, как Новосибирский государственный университет, Томский политехнический университет, Казанский федеральный университет, Дальневосточный федеральный университет и т.д. В других рейтингах результаты российских университетов более скромные, но общий тренд все равно сохраняется.

Таким образом, несмотря на отдельные высказывания ученых о тлетворном воздействии санкций на развитие российской науки и экспертные оценки ущерба высокотехнологичному производству, статистика

не демонстрирует тревожных симптомов. Показатели международного технологического сотрудничества на национальном и региональном уровнях в большинстве случаев не только не уменьшились, а даже выросли. Среди явных причин этих явлений следует выделить две. Во-первых, глобальная статистика не способна отразить влияние точечных санкций в краткосрочном периоде, реальный и масштабный эффект будет заметен только спустя несколько лет. Во-вторых, российские высокотехнологические компании и научно-исследовательские организации смогли обнаружить партнеров в странах, которые не присоединились к санкциям, причем без какого-либо ущерба для их развития.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №15–33–01397).

Литература:

1. Дежина И.Г. Экономические санкции и наука // Экономическое развитие России – 2015. – №. 11. – С. 80–83.
2. Российская наука страдает от санкций [Электронный ресурс: <https://www.kommersant.ru/doc/2772759> (дата обращения: 02.06.2017)]
3. Украина ввела санкции против экс-главы РАН и еще 14 российских академиков [Электронный ресурс: <http://www.interfax.ru/world/562771> (дата обращения: 03.06.2017)]
4. Office of foreign assets control. Specially designated nationals and blocked persons list [Электронный ресурс: <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List/Pages/default.aspx> (дата обращения: 03.06.2017)]
5. Федеральная служба государственной статистики. Технологическое развитие отраслей экономики [Электронный ресурс: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (дата обращения: 06.06.2017)]
6. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2015г. [Электронный ресурс: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 06.06.2017)]
7. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016г. [Электронный ресурс: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 06.06.2017)]
8. Ладный А.О., Белоклоков Е.И., Гусев А.Б. и др. Университетская наука России: 2016. – М.: Буки-Веди, 2016. – 24 с.

Прокофьева Е.О.

соискатель Департамента мировой экономики
и мировых финансов
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
(аспирантка 2 курса)
г. Москва, Россия

**Научный руководитель:
Абрамов В.Л.**

доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН
г. Москва, Россия
e-mail: catherineprokofieva@mail.ru

ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

***Аннотация:** В статье приведён анализ взаимной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза, а также дана оценка влияния экономических санкций на торговые отношения. Представлены выводы и комментарии относительно текущей ситуации и фундаментальных изменений, которые происходят в рамках торговой деятельности ЕАЭС.*

***Ключевые слова:** Евразийский экономический союз; ЕАЭС; мировая экономика; взаимная торговля; экономические санкции.*

Prokofieva E.O.

an applicant for the Department of World Economy and World
Finance of Financial University under the Government of the Russian Federation
(Postgraduate student)
Moscow, Russia
e-mail: catherineprokofieva@mail.ru

**Scientific adviser:
Abramov V.L.**

Doctor of Economics, professor,
academician of the Russian Academy of Natural Sciences
Moscow, Russia
e-mail: catherineprokofieva@mail.ru

MUTUAL TRADE OF THE MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC SANCTIONS

***Abstract:** The article presents an analysis of the mutual trade between the member states of the Eurasian Economic Union, as well as assesses the impact of economic sanctions on trade relations. There are presented conclusions and comments on the current situation and fundamental changes which enter the framework of the trading activity of the EEU.*

***Keywords:** the Eurasian Economic Union; the EEU; the world economy; Mutual trade; economic sanctions.*

Взаимная торговля стран ЕАЭС обеспечивает объединение рядом положительных эффектов. Масштабы свободного обмена товарами свидетельствуют об интенсивности совместной экономической деятельности, успехах и неудачах строительства единого экономического пространства.

В условиях экономических санкций позитивные эффекты присоединения к общему рынку проявляются медленно, но не стоит забывать, что так или иначе возникает возможность экономии от масштаба производства, модернизации и структурной перестройки экономики. Относительно высокий уровень развития человеческого капитала при наличии эффективной и целенаправленной государственной политики позволяет государствам–членам Евразийского экономического союза рассчитывать на дальнейшее повышение уровня их специализации даже в непростых условиях.

Начальный период существования ЕАЭС приходится на нестабильный в мировой экономике период, когда всё ещё сильны эффекты

от мирового валютно-финансового кризиса. Кроме того, государствам – членам ЕАЭС приходится взаимодействовать в условиях санкционного режима, который введён против России с 2014 года, после обострения ситуации на Украине. Участие в нём принимает 41 государство мира (ЕС, США, Канада, Австралия, Республика Албания, Королевство Норвегия, Украина, Черногория, Республика Исландия и Княжество Лихтенштейн).

На международной арене ведение экономических санкций стало одной из распространённых мер влияния на государства. Сейчас мы можем наблюдать её применение и на евразийском пространстве. Эта мера влияет не только отдельно на экономическое положение России, но и на торгово-экономические связи между странами-участницами ЕАЭС.

Однако, здесь стоит упомянуть, что государства, ограничившие экономические отношения с Россией, сами ощущают негативное влияние от введённых санкций. Наложение санкций – процесс, который имеет последствия для всех его участников. Более того, порой результаты подобных мер могут оказаться неожиданными.

На сегодняшний день наблюдаются положительные фундаментальные изменения, которые происходят в национальной экономике и торговой деятельности России. Так, немалые силы брошены на импортозамещение и диверсификацию. Модернизация производства и поощрение отечественного производителя уже даёт свои положительные плоды. Для стабилизации финансового рынка и преодоления волатильности рубля был выбран мобилизационный, немного либеральный путь отказа от валютных интервенций. В целом, наблюдаются положительные сдвиги, по которым можно судить о нормализации экономической ситуации в России. По данным, приведённым в ежегодном послании Президента России, на конец 2016 года уровень инфляции ниже 6% (5,5–5,8%). Подобный показатель является рекордным для новейшей истории Российской Федерации.

В процессе нивелирования негативных эффектов от санкций усиливается активность России в направлении международной кооперации. Огромное значение имеет сотрудничество с Китаем. Ключевая роль отводится реализации выгодных совместных проектов, в том числе в рамках нового «шёлкового пути», возведении объектов инфраструктуры, газо- и нефтепроводов, сельскохозяйственных комплексов.

В связи с необходимостью удовлетворения внутренних потребностей используются возможности высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса в гражданском секторе. Россия

занимает одно из лидирующих мест по экспорту вооружений и спрос на него имеет тенденцию к росту.

Объемы импорта и экспорта товаров, попавших в перечень санкционных товарных групп, весьма существенны. Тем не менее, влияние санкций было смягчено за счет «черного рынка». Чтобы обойти эмбарго, страны, из которых ввоз продуктов в Россию запрещен, начали поставлять товары через Республику Беларусь и Республику Казахстан. По данным Европейской ассоциации поставщиков свежей продукции, за полгода действия эмбарго экспорт продуктов из стран ЕС в Республику Беларусь вырос на 141%, а в Республику Казахстан – на 108%, после чего эти две страны реэкспортировали большую часть этих продуктов в Россию. Показателем эффективного и устойчивого функционирования интеграционного объединения с точки зрения торговли и плодотворного влияния на экономику стран-участниц считается обеспечение взаимной торговли на уровне, не меньше 25%. На данном этапе фактическое значение показателя обеспечения взаимной торговли составляет только 12%, что объясняется пока небольшим периодом функционирования ЕАЭС и макроэкономической ситуацией в целом.

Но несмотря на все проблемы, Евразийский экономический союз продемонстрировал свою устойчивость. Это нашло отражение в растущей взаимной торговле и относительно стабильной динамике изученных социально-экономических показателей.

Таблица 1

Удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли по ЕАЭС за период с 2013 по июнь 2017 гг. в процентах (%)

Страна	2013	2014	2015	2016	2017*
Армения	-	-	26,5	29,2	28,6
Беларусь	50,7	50,3	49,5	52,2	52,9
Казахстан	18,4	16,5	21,3	21,9	21,8
Киргизия	-	-	43,5	35,9	38,9
Россия	7,5	7,2	8,2	8,7	9,0
ЕАЭС	12,1	11,7	13,6	14,2	14,5

* данные за период с января по июнь 2017 года

За период с 2013 по июнь 2017 года удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли ЕАЭС изменился незначительно (с 12,1% до 14,5%). Для Беларуси, Казахстана и России за 2013 и 2014 гг. приводятся цифры как для государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического сообщества, тогда как Республика Арме-

ния и Киргизская Республика не являлись участниками ТС и ЕЭП, а также не входили в вышеупомянутое Сообщество. Доля взаимной торговли по Республике Армения увеличилась с 26,5% в 2015 г. до 28,6% на июнь 2017 г., по Республике Беларусь в начале прослеживался спад (с 50,7% в 2013 г. до 49,5% в 2015 г.), однако, по показателям 2016 года и периода январь-июнь 2017 года наблюдается тенденция роста – 52,2% и 52,9% соответственно. На сегодняшний день есть все основания полагать, что до конца года удастся обогнать прошлогодние показатели. По Республике Казахстан весь период наблюдалось увеличение удельного веса взаимной торговли с 18,4% по 21,8%. Исключением стал только 2014 г., когда на данный показатель пришлось только 16,5%. По Киргизской Республике отмечено снижение показателя с 43,5% в 2015 до 35,9% в 2016 г. Однако, данные на июнь 2017 года показывают позитивную картину и рост – 38,9% за первую половину текущего года. Ситуация с Российской Федерацией противоречива. С одной стороны, мы видим рост взаимной торговли с 7,5% до 9%. Однако, в рамках ЕАЭС – это самая низкая вовлеченность.

Торговые потоки ориентируются преимущественно на рынки третьих стран. Анализируя направления взаимодействия стран-участниц ЕАЭС, наиболее ориентированной на рынок Союза является Республика Беларусь. Доля взаимной торговли с государствами – членами ЕАЭС во внешней торговле страны с 2013 года росла с 50,7%, и по итогам 2016 года составила 52,2%. Высокие показатели взаимодействия с рынком ЕАЭС зарегистрированы также по Киргизской Республике (43,5% в 2015г.; 35,9% в 2016г.; 38,9% на июнь 2017г.) и Республике Армения (26,5%; 29,2%; 28,6% соответственно).

Санкционная политика не смогла помешать увеличению доли продаж товаров на рынке ЕАЭС Россией (с 7,5% в 2013 году до 9,0% в 2017 году) и Казахстаном (с 18,4% до 21,8% соответственно).

Следует упомянуть, что изменения, которые происходят во взаимной торговле, обусловлены рядом как внешних, так и внутренних факторов. Так именно низкие цены на энергетические и другие сырьевые товары в наибольшей степени повлияли на снижение торгового оборота ЕАЭС. С 2016 года просматривается тенденция улучшения ценовых условий реализации внешнеторговой деятельности как с третьими странами, так и между государствами – членами Евразийского экономического союза.

Относительно слабый рост мировой экономики и торговли также выступил в качестве негативного фактора. Департамент по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций в

2016 году сообщил, что объем мировой экономики вырос только на 2,2%. Объем мировой торговли увеличился по сравнению с 2015 годом всего на 1,2%.

Не самая лучшая ситуация и в экономическом развитии внутри ЕАЭС. Так, по предварительным данным ВВП сокращается, промышленное производство снижается. При этом не стоит быть слишком категорично настроенными: в некоторых странах-участницах – ЕАЭС наблюдается рост производства сельскохозяйственной продукции, увеличение грузооборота.

Для обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития экономики взаимная торговля играет важную роль, в частности, в период осложнения отношений с западными странами.

Пока не приходится говорить о скором прекращении использования экономических санкций против России как способа давления на государство. Попытки ограничить доступ к международным финансовым рынкам и передовым технологиям, политическое давление на стран-партнёров – все эти методы воздействия только лишний раз подчёркивают необходимость Евразийскому экономическому союзу искать новые нестандартные подходы, более активно взаимодействовать внутри объединения.

Литература:

1. Барковский А. Н., Алабян С. С., Морозенкова О. В., «Последствия западных санкций и ответных санкций РФ», Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – №9. – С. 3–7.
2. Евразийская экономическая комиссия, «Об итогах взаимной торговли товарами государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства за 2013 год», Аналитические материалы, 2014 г., с.–2
3. Евразийская экономическая комиссия, «Об итогах взаимной торговли товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства, январь-декабрь 2014 года», Аналитические материалы, 2015 г., с. 3
4. Евразийская экономическая комиссия, «Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза, январь – декабрь 2015 года», Аналитические материалы, 2016 г.
5. Евразийская экономическая комиссия, «Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза, январь-декабрь 2016», Аналитические материалы, 2017 г., с.–3
6. Евразийская экономическая комиссия, «Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза, январь – июнь 2017 год», Аналитические материалы, 2017 г., с. 3

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА⁶

Аннотация: В статье анализируется реальная финансовая ситуация в Российской Федерации. Анализ делается на основе кривых доходности государственных бумаг Российской Федерации, анализу долговой нагрузки и анализу страновых рисков. В статье доказывается, что основная масса СМИ неправильно оценивают текущую экономическую ситуацию в России, что способствует нагнетанию кризиса в стране, но Правительство Российской Федерации успешно преодолевает негативные тенденции.

Ключевые слова: кривые доходности, долговая нагрузка, страновые риски, финансовый анализ, BLOOMBERG

Smirnov V.V.

M.Sc.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
E-mail: Vladimir.Smirnov.fsg@gmail.com

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION IN TIMES OF CRISIS

Abstract: The article analyzes the real financial situation in the Russian Federation. The analysis is made on the basis of the yield curves of Russian government securities, the analysis of the debt burden and analysis of country risks. The article proves that the bulk of the media do not correctly assess the current economic situation in Russia, which contributes to augmenting the crisis in the country, but the Government of the Russian Federation successfully overcomes negative trends.

Keywords: yield curves, debt load, country risks, financial analysis, BLOOMBERG

⁶ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета 2017 года

Сегодня СМИ распространяют «негативные» новости о состоянии Российской экономики. Рынки подогрели слухи на тему необходимости привлечения дополнительного капитала которого якобы нет в стране. Левые экономисты требуют увеличения денежной массы. СМИ намекают, а то и напрямую говорят о неэффективности экономической политики Правительства Российской Федерации.

Оценить состояние экономики Российской Федерации можно по анализу доходности облигаций государственного займа Российской Федерации, анализу долговой нагрузки и анализу страновых рисков. Все исходные данные для настоящего анализа были получены из системы Bloomberg.

Рассмотрим кривые доходности государственных облигаций на текущую дату и сравним полученные данные с состоянием на начало года.

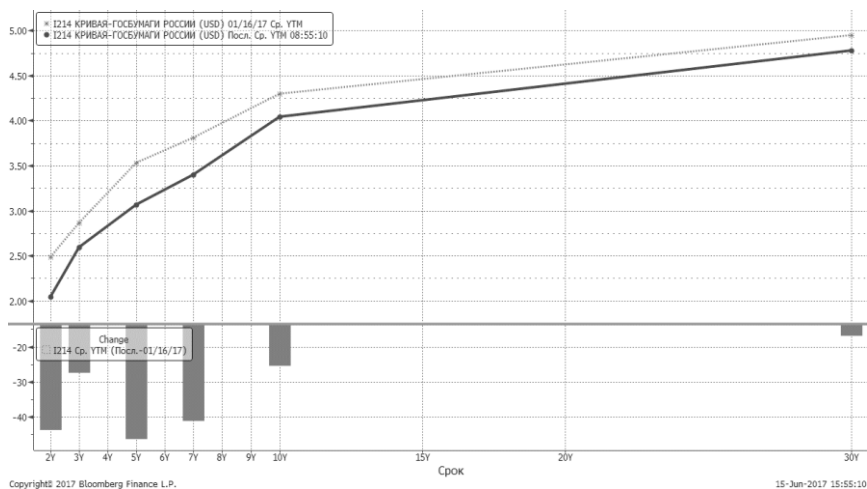


Рис. 1. Кривые доходности государственных бумаг Российской Федерации на 15.06.2017 г. (жирная линия) и 16.01.2017 г. Источник: Bloomberg Finance L.P. 15/06/2017

Как видно на графике, в начале 2017 года кривые доходности госбумаг России были выше, чем находятся сейчас, в середине года. Это говорит о стабилизации экономической ситуации в стране, уменьшении экономических рисков и как следствии уменьшении ставки по государственным обязательствам. Формы графиков приближаются к идеальному (классическому) виду кривой доходности. Среднесрочные

ставки ниже долгосрочных. Хотя в диапазоне обязательств 4–9 лет видны проседания графика от идеального, что говорит о прогнозе увеличении инфляционных процессов в этот период, на которые Правительство обычно реагирует уменьшением денежной массы.

Интересно проследить изменение графика кривой доходности с 2013 года по настоящее время.

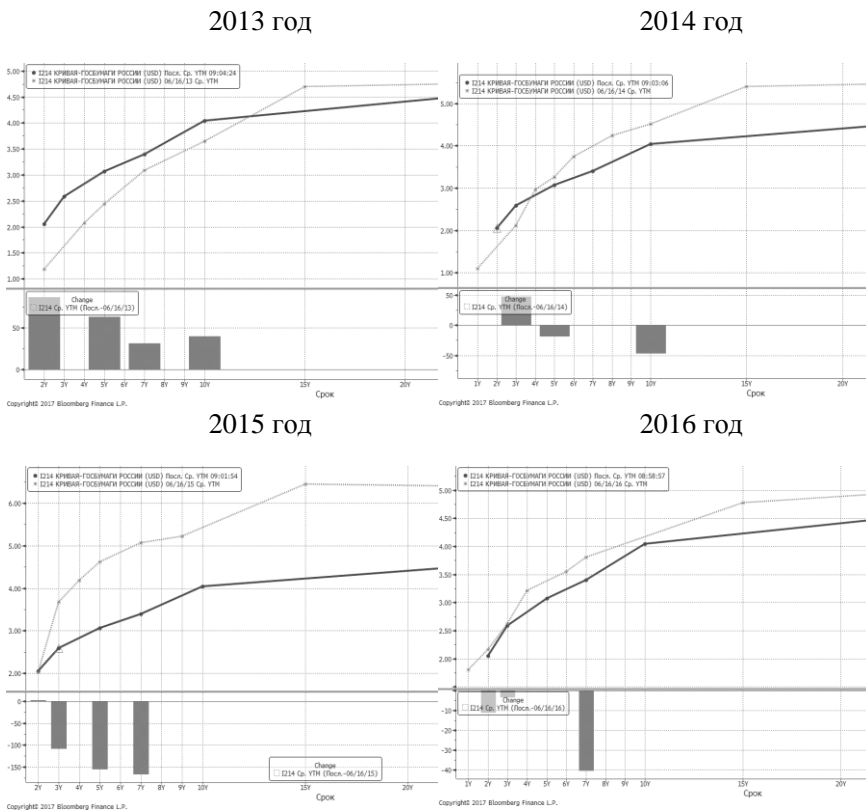


Рис. 2. Графики кривых доходности государственных бумаг Российской Федерации за период 2011–2017 гг., на 15.06.2017 г. (жирная линия)
 Источник: Bloomberg Finance L.P. 15/06/2017

На рисунке 2 приведены графики доходности по годам в сравнении с серединой 2017 года. Для сравнения брались середины (июнь) годов 2011–2016 гг.

Санкции против России начали вводиться с марта 2014 года, что привело к ухудшению экономической ситуации в стране в 2014 году. Если в 2013 году на средних сроках сегодняшняя кривая доходности обладала большими рисками, чем кривая доходности 2013 года, то с 2014 по 2015 год страновые риски преобладали над существующими сейчас рисками. В 2016 году мы видим резкой исправление ситуации, видимо это связано с событиями в Сирии и улучшением отношений с Китаем. Кривые доходности почти совпадали с ныне существующими. Но в конце 2016 г., начале 2017 года ускорились инфляционные процессы, что привело к повышению доходности госбумаг на 1–3 летние обязательства. В середине 2017 года Правительству Российской Федерации удалось выправить ситуацию и справиться с основными инфляционными процессами.

Конечно стабилизация экономики не обошлась даром. Был задействован Фонд Благополучия, были произведены международные заимствования. И если до 2017 года Россия имела постоянно уменьшающуюся долговую нагрузку, см. Рисунок 3, то на ближайшие года долговая нагрузка начала возрастать см. Рисунок 4.

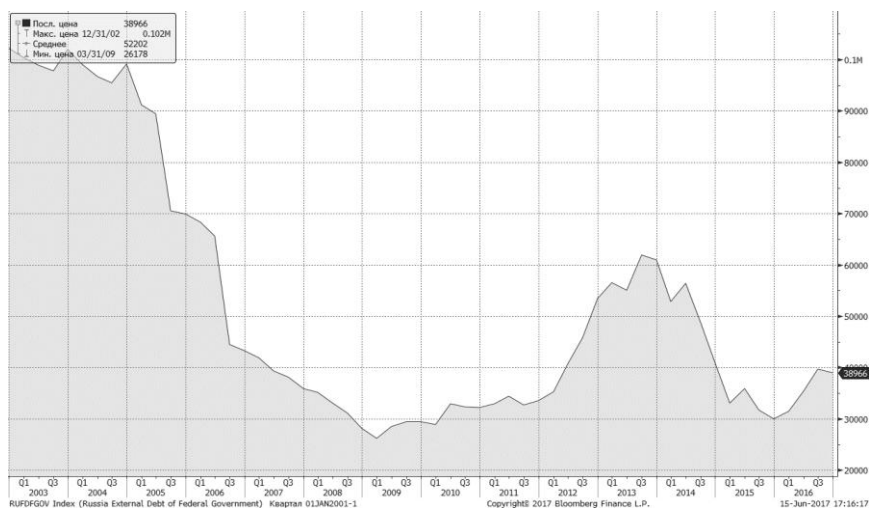


Рис. 3. График выплат по долгам Российской Федерации до 2017 года

Источник: Bloomberg Finance L.P. 15/06/2017

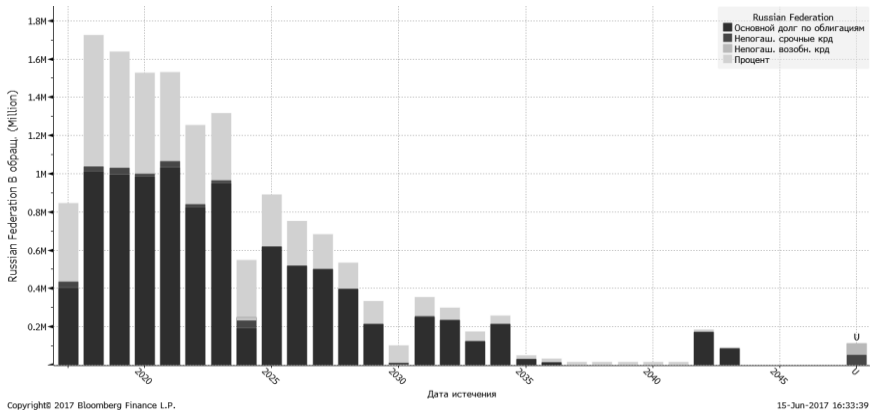


Рис. 4. График выплаты долгов Российской Федерацией с 2017 года
 Источник: Bloomberg Finance L.P. 15/06/2017

На рисунке 3 мы видим сокращающийся график выплат по долгам, это может объясняться двумя причинами либо Россия рассчиталась по своим долгам и начала проводить экономическую политику, направленную на внутренне финансирование и развитие внутреннего производства или России, просто перестали давать в долг. На рисунке 4 мы видим, что на 2017 год запланированы выплаты по внешнему долгу на уровне 2-го квартала 2005 года, а на 2019 года уровень выплат по долгам должен превысить выплаты 2003 года. Сможет ли Правительство Российской Федерации привлечь на внешнем рынке необходимые средства? Ответить на этот вопрос может анализ величины премии за страновой риск (Country Risk Premium). Страновой риск позволяет оценить рыночные доходности на основе общего накопленного инвестиционного риска. Чем меньше риск, тем более привлекательна экономика страны для инвестирования.

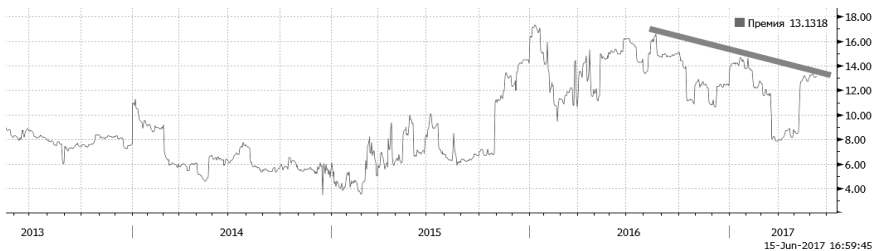


Рис. 5. График величины премии за риск (Country Risk Premium) для Российской Федерации
 Источник: Bloomberg Finance L.P. 15/06/2017

Изучив график представленный на Рисунке 5 мы можем построить тренд снижения странового риска. Тренд устойчивый, длится уже год. Это внушает оптимизм в вопросе привлечения инвестиций в Россию, и это подтверждается большим количеством иностранных участников, всех проводимых Россией экономических форумов.

Вывод: экономическая ситуация в Российской Федерации улучшается, первый квартал этого года насыщен больше негативными комментариями со стороны СМИ, чем реальным ухудшением. Возможно, что тема долгового кризиса в Еврозоне была необходима, чтобы зайти в рынок по более низким ценам. Следующий квартал не может стать неудачным для Российской Федерации, иначе существует риск для всей финансовой системы, похоже, что все чиновники это прекрасно понимают, доходности заимствований снижаются. Возможности для внешних заимствований уже есть и увеличиваются, поэтому не стоит ждать «черного лебедя» отсюда.

Другое дело, что на внутренних и внешних рынках существует целая масса различных рисков, думаю, что они будут реализовываться тогда, когда этого никто не будет ждать, а ни тогда, когда все «готовы» к кризису и говорят о возможном снижении рынков в этом году.

Литература:

1. Алехин, Б.И. Государственный долг: учеб. пособие / Б.И. Алехин.—М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – С. 15–16
2. Вавилов, Ю.Я. Государственный долг: учебное пособие для вузов / Ю.Я. Вавилов. – Изд. 3-е, перераб. и дополн. – М.: Перспектива, 2007. – 256 с.
3. Ануфриенко, М.С. Государственные ценные бумаги Российской Федерации / М.С. Ануфриенко // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. — 2015. №20. — С. 102–107.
4. Волкова, А.В. Роль государства в регулировании рынка ценных бумаг в России и Великобритании / А.В. Волкова// Молодой ученый. – 2015. №9. – С. 561—563.
5. The Global Competitiveness Report 2015–2016, 403 p. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>
6. Gaspar V. Sovereign Debt: Vice or Virtue? / V. Gaspar // Gaidar Forum, Moscow 13 January. 2016, URL: <http://www.imf.org/en/Countries/ResRep/RUS/News%20Archive>

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: nkotova@fa.ru

ПРЕОДОЛЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ И ВНУТРИСТРАНОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ

***Аннотация:** В докладе представлены основные выводы, отражающие стратегические задачи Российской Федерации, необходимые для достижения перспективного облика России в 2035 году. Дана характеристика существующих дисбалансов и определение основных направлений их преодоления.*

***Ключевые слова:** стратегическое прогнозирование, стратегический прогноз, дисбаланс, национальная экономика.*

Kotova N.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: nkotova@fa.ru

BRIDGING GLOBAL AND DOMESTIC IMBALANCES

***Abstract:** The report presents the main conclusions, reflecting the strategic objectives necessary to achieve long-term appearance of Russia in 2035. The characteristic of existing imbalances and the definition of the basic directions of their overcoming*

***Keywords:** strategic foresight, strategic forecast, the imbalance of the national economy.*

В рамках экспертно-аналитической работы, выполняемой Институтом экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета в составе межведомственных рабочих групп, обеспечивающих разработку проекта Стратегического прогноза Российской Федерации, и научных исследований по данному направлению были сделаны основные выводы, отражающие стратегические задачи Российской Федерации, решение которых необходимо для достижения перспективного облика России в 2035 году.

Стратегическое прогнозирование как объективный взгляд в будущее относится к тому виду научной и экспертной деятельности, в центре внимания которой находятся события и институты, оказывающие фундаментальное воздействие как на национальную, так и на мировую системы экономических, социальных и иных отношений.

С этой точки зрения крайне важно выявление существующих дисбалансов и определение основных направлений их преодоления.

Кратко можно охарактеризовать основные существующие дисбалансы следующим образом:

- дисбаланс между накопленными сбережениями в суверенных фондах нефтедобывающих стран и отдельных стран производящих промышленную продукцию и между объемами спроса на инвестиционные ресурсы в развитых странах;

- глобальный дисбаланс, проявляющийся при анализе платежных балансов государств и сальдо счета текущих операций. Как структурный рассматривается дефицит торгового баланса США, из чего заключается, что эта страна, выполняя функции гигантского мирового банка, в котором хранятся официальные валютные резервы и другие накопления таких клиентов, как Япония, Саудовская Аравия, Китай и др., в свою очередь является особым рода должником;

- дисбаланс между накоплениями и сбережениями, а также между доходами различных социальных групп. Считается, что значительный дисбаланс такого рода не просто нежелателен для страны, а даже опасен. Наличие в обществе «чрезмерно богатых» и «чрезмерно бедных» обостряет социально-экономические проблемы;

- секторальный дисбаланс (дисбаланс между финансовым и реальным секторами мировой экономики) возникающий с бурным распространением финансовых инноваций.

- Определяя основные направления регулирующего государственного воздействия на пути преодоления существующих дисбалансов и в целях успешного стратегического прогнозирования развития национальной экономики необходимо также учитывать основные характерные черты и вызовы развития мирового экономического и технологического развития до 2035 года:

- возрастание скорости технологического прогресса и, как следствие, ускорение появления «взрывных» и «разрушительных» инноваций, усиление их влияния на все аспекты экономического и социального развития;

- преодоление энергетических барьеров роста за счет повышения энерго-эффективности и развития практик использования альтернативных и возобновляемых видов и источников энергии;

- усиление ограничений роста и хозяйственных объемов эксплуатации биосферы, связанных с экологическими факторами, снижающими адаптивные возможности биоты (глобальный дефицит пресной воды, климатически изменения и пр.);

- распространение современных технологий в развивающихся странах и отставание Индии и Китая лидирующих позиций в мировом экономическом развитии;

- инфраструктурная колонизация Африки (последние решения «Группы 20»);

- быстрый рост населения в развивающихся странах и старение населения в развитых странах;

- нарастание трансграничных миграционных потоков.

Учитывая задачи минимизации воздействия внешних и внутренних дисбалансов на успешное развитие российской экономики и общества в целом основные ключевые элементы формирующейся в России долгосрочной структурно-инвестиционной политики могут быть представлены следующим образом:

- повышение роста эффективности производства и доли добавленной стоимости в выпуске, увеличение доходов от экспорта сырьевых и несырьевых товаров с их последующим использованием для развития качественных характеристик производства;

- повышение эффективности использования первичных ресурсов;

- доведение нормы накопления до уровня 25–28%;

- внедрение принципа максимального тиражирования успешных практик;

- в развитии отечественных технологий;

- доведение уровня импорта технологий в виде готовой продукции (инвестиционного назначения), поставляемой в Россию, до 30–40% (против примерно 50% в настоящее время) от внутреннего спроса на машины и оборудование;

- продолжение и расширение политики конкурентоспособного импортозамещения в производстве инвестиционных товаров и комплектующих;

- способствование постепенному снижению зависимости от импорта результатов НИОКР и увеличение затрат на фундаментальную науку и долгосрочные технологические заделы;

- направления нового технологического рывка: информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, робототехника (2020–2030 гг.), новое материаловедение (нанотехнологии и др.), новая энергетика.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. №208 “О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года”
2. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. №537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года"
3. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации"
4. Информационно-аналитическая система мониторинга угроз экономической безопасности РФ в инновационной и научно-технологической областях: общие контуры системы. /Сб. материалов симпозиума «Проблемы стратегического управления» /под ред. С.Н. Сильвестрова. – М.: Когито-Центр, 2017. – 61 с.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация:** В статье рассматриваются основания, согласно которым Центральный банк России ведет политику плавающего курса рубля, анализируются последствия этой политики и предлагаются ее альтернативы, найденные путем обзора зарубежного опыта, а также эконометрических исследований, проверяющих практическую реализуемость теоретических постулатов, и зарождающихся новых теоретических концепций.*

***Ключевые слова:** таргетирование инфляции, плавающий валютный курс, «невозможная троица», международные резервы, регулирование валютного курса*

Okun M.V.

Lomonosov Moscow State University
Moscow, Russia
e-mail: m.okun.09@gmail.com

CURRENCY POLICY OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA: REASONS, CONSEQUENCES, PROSPECTS

***Abstract:** In this article the author examines arguments for which the Central Bank of Russia leads the policy of floating rate of national currency, analyses consequences of this policy and offers its alternatives found by reviewing of foreign experience, econometric studies testing practical vitality of theoretic postulates and new theoretic concepts.*

***Keywords:** Inflation targeting, floating exchange rate, “impossible trinity”, international reserves, regulation of exchange rate*

Причины выбранной валютной политики Центрального банка России

В ноябре 2014 года Центральный банк России приступил к политике плавающего курса национальной валюты. Обоснование этого перехода регулятор дает следующее:

– Приоритетом Банка России является поддержание стабильности цен, поэтому он проводит денежно-кредитную политику в режиме таргетирования инфляции. Важной составляющей этого режима является плавающий курс валюты реализующей его страны [1]. (Поэтапный

переход к таргетированию инфляции начался после кризиса 2001–2009 г.г. и был завершен в конце 2014 г. [2])

– Поддержание ценовой стабильности обеспечивает защиту и устойчивость рубля, что, в свою очередь, является главной целью денежно-кредитной политики Банка России, закрепленной в статье 34.1 ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». При этом с точки зрения регулятора, устойчивость национальной валюты характеризуется перманентностью ее покупательной способности благодаря стабильной и низкой инфляции, а не фиксированным курсом по отношению к валютам других стран [1].

– Механизм действия плавающего курса можно описать как «встроенный стабилизатор» экономики, и это дает ему основное преимущество по отношению к управляемому курсу. А именно, плавающий курс способствует адаптации экономики к изменению внешних условий и значительно смягчает воздействие на нее экстернальных факторов [1]. Что же касается проведения политики управляемого валютного курса в условиях внешних шоков, то она, напротив, приводила к финансовым и экономическим кризисам, согласно опыту России и других стран [2].

– Режим плавающего курса сегодня практикуется большинством развитых стран [1].

Рассмотрим, на чем базируются данные утверждения ЦБ РФ, выдвинутые в качестве аргументации верности выбранного направления валютной политики.

Во-первых, регулятором не ставится под сомнение сама необходимость поддержания режима таргетирования инфляции, который и требует свободного плавания национальной валюты, о чем будет сказано чуть позже. Именно этот режим, по мнению регулятора, способствует обеспечению экономической стабильности России в условиях шоков извне, а в дальнейшем – переходу к экономическому росту [2]. Если мы обратимся к мировой практике, то увидим, что большинство развитых стран, а также наиболее успешные развивающиеся страны в эпоху активизации глобализации (1990-е – начало 2000-х г.г.) выбрали режим инфляционного таргетирования [3]. Анализ мирового опыта применения этого режима в принципиально различающихся странах, и по уровню экономического развития, и по степени вовлеченности в мировую экономику, показывает его высокую адаптивность к особенным условиям каждой страны. При этом введение к инфляционного таргетирования приводит не только к снижению инфляции и ее устойчивому нахождению в заданных целевых рамках, но также и к сниже-

нию волатильности других основных макроэкономических показателей [4].

Однако проведение таргетирования инфляции требует отказа от регулирования национальной валюты. Данный постулат основан на теории «невозможной троицы», согласно которой в малой открытой экономике невозможно достичь одновременно независимой монетарной политики, устойчивого курса национальной валюты и свободного международного движения капитала. Первоисточником этой трилеммы является модель Манделла-Флеминга [5, 6]. Общий вывод этой модели следующий. При фиксированном валютном курсе и свободном движении капитала монетарная политика является неэффективной, она не может использоваться для достижения каких-либо внутренних целей в экономике: попытки ее применения вызывают необходимость валютных интервенций для защиты прежнего уровня курса, которые нейтрализуют изменение национального предложения денег. Поэтому в условиях глобализации с присущим ей свободным перемещением капитала, т.к. при фиксированных курсах проведение независимой денежно-кредитной политики (разновидностью которой является таргетирование инфляции) невозможно, предпочтение отдается переходу к свободному плаванию валют.

Во-вторых, аргументация, согласно которой плавающий курс работает в качестве «встроенного стабилизатора», весьма популярна. Так, МВФ предписывает странам с развивающейся экономикой принять свободно плавающие курсы национальных валют наряду с проведением независимой монетарной политики. Утверждается, что независимость денежно-кредитной политики защищает страны от внешних и внутренних потрясений, в т.ч. связанных с переменами в условиях внешней торговли и процентных ставках, а плавающий курс способствует обеспечению конкурентоспособности экспортируемых товаров [7].

Итак, опираясь на теоретические постулаты и рекомендации МВФ, Банк России отпустил национальную валюту в свободное плавание. Однако, несмотря на многообещающие догмы и рекомендации, результаты такой политики пока неудовлетворительны.

Последствия реализуемой валютной политики Центрального банка России

Немедленным результатом перехода к плавающему курсу в конце 2014 г. стало резкое падение рубля и чрезмерные курсовые колебания.

Центральный банк признает, что существенные колебания валютного курса вследствие динамики мировых товарных рынков отрицательно влияют и на реальный сектор, и на инфляцию. Однако утвер-

ждает, что эти скачки напрямую не связаны с проведением политики таргетирования инфляции, и объясняет их значительным ухудшением внешних условий функционирования российской экономики наряду с ее продолжающими иметь место структурными проблемами, в корне которых – сырьевая ориентация [2].

Банк России видит частичное решение проблемы волатильности курса рубля в поддержании высоких процентных ставок, которые способствуют повышению относительной привлекательности рублевых активов даже с фактором негативных курсовых ожиданий. В доказательство приводится аргумент, что наблюдавшееся в конце 2015 г. и в начале 2016 г. ослабление рубля под воздействием отрицательной динамики мировых нефтяных цен не приводило к увеличению спроса на иностранную валюту, что, в свою очередь, снижало курсовые колебания. Такая картина была существенно лучше наблюдавшейся в период роста напряженности на финансовых рынках в конце 2014 г. и начале 2015 г. Тогда для решения проблемы волатильности курса национальной валюты Банк России применял операции рефинансирования в иностранной валюте (валютного РЕПО и кредитов в иностранной валюте) [2].

Однако ряд ученых утверждает, что в современных условиях, если центральные банки не регулируют курсы своих валют целенаправленно с помощью интервенций, то неотъемлемой характеристикой таких валютных курсов является высокая волатильность, поэтому эффективность воздействия на них косвенными мерами денежно-кредитной политики (в т.ч. изменением процентных ставок) представляется весьма сомнительной. [3].

Известным оппонентом реализуемой политики Центрального банка России является академик Глазьев С.Ю, который так же считает, что в условиях полной открытости валютно-финансового рынка повышение процентных ставок не способствует стабилизации курса рубля [8]. Более того, академик уверен, что риски проводимой политики гораздо более существенны. Во-первых, реализуемые методы повышают издержки в экономике (дорожает кредит, падает курс – дорожает импорт товаров, сырья, комплектующих), а это вносит свой вклад в повышение инфляции (инфляции издержек). При этом падение курса рубля из-за недоступности кредита не дает позитивного эффекта для импортозамещения и расширения экспорта, а вносит свой вклад в инфляцию, т.к. отечественные производители повышают цены вслед за удорожанием импортных товаров. Во-вторых, уход от регулирования курса рубля наряду с отсутствием контроля за трансграничным движением капитала приводит к сверхприбыльности спекулятивных опера-

ций на валютно-финансовом рынке, вследствие чего в 2014 г. практически все эмитируемые Банком России деньги на рефинансирование коммерческих банков вкладывались последними в валютные активы, что уводило имеющуюся в экономике ликвидность. При этом в 2016 г. главным ресурсом поддержания и стабилизации курса стал растущий спрос со стороны спекулятивных инвесторов (carry trade), который удержанием высокой ключевой ставки, способствующей повышению относительной привлекательности рублевых активов с учетом курсовых ожиданий, фактически поддерживается Центробанком. Это приводит к выводу ресурсов из национальной экономики и грозит дестабилизацией финансовой системы страны [8].

В поиске выхода из сложившейся ситуации и путей развития валютной политики ЦБ РФ полезно обратиться к мировому опыту.

Перспективы валютной политики Центрального банка России

Анализ режима ведения таргетирования инфляции в разных странах показал, что его основы претерпели значительные изменения. А именно, цели по поддержанию заданного уровня инфляции стали сочетаться с целями по достижению заданных параметров выпуска и курса национальной валюты. Эта практика получила названия «гибкое инфляционное таргетирование», что означает ее утверждение как вида денежно-кредитной политики. Наибольшее распространение эта практика получила в развивающихся странах, в большинстве которых национальные денежно-кредитные регуляторы также регулируют курс национальной валюты, осуществляя валютные интервенции. Ведь именно в этих странах, согласно выводам исследователей, наблюдается «страх плавания валютного курса», т.к. в таких странах риски повышенной волатильности курса при введении режима инфляционного таргетирования особенно высоки. Кроме того, в условиях сравнительной неразвитости финансовых рынков в развивающихся странах движение обменного курса является важным поведенческим фактором, определяющим предпочтения экономических агентов относительно распределения финансовых ресурсов. Также в этих странах более значим эффект воздействия валютного курса на цены. Среди этих стран степень регулирования валютного курса выше в странах–экспортерах сырья, монетарные власти которых регулярно участвуют в процессе курсообразования [4].

Эконометрические эмпирические исследования приводят к выводам, которые в точности подтверждают вышеуказанные тенденции. Наиболее интересным открытием таких исследований стало то, что страны с формирующимся рынком с 2000-х г.г. сумели достичь соче-

тания независимой монетарной политики и относительно устойчивого (управляемо гибкого) валютного курса (т.е. преодолели рамки «невозможной троицы»), обеспечиваемого использованием международных резервов в качестве «буфера». В этот же период в таких странах наблюдаются очень высокие темпы накопления международных резервов, т.к. хранение их в достаточном количестве позволяет экономике достичь указанной комбинации путем стабилизации движений валютного курса за счет использования резервов, сохраняя при этом монетарную независимость [9].

Эконометрические эмпирические исследования также обнаруживают, что сочетание средних уровней фиксированности курса, монетарной независимости и финансовой открытости, найденное в странах с формирующимся рынком, снижает волатильность выпуска [10]. Достоверность этого результата эмпирических исследований подтверждается тем, что азиатские экономики с формирующимся рынком, так же, как и развивающиеся экономики в целом, в которых наблюдается указанное сочетание, были мало затронуты глобальным финансовым кризисом 2008–2009 г.г., образовав так называемую «тихую гавань».

Постепенно меняется и теоретическая интерпретация валютного курса в современных условиях. Ряд исследователей, особенно относящихся к посткейнсианскому направлению, подчеркивает, что динамика валютного курса все больше определяется не столько в процессе внешней торговли, а сколько в результате меняющихся спекулятивных позиций инвесторов. То есть валютный курс рассматривается как цена финансового актива. При таком подходе выводы классической модели Манделла–Флеминга не действуют [3].

Таким образом, анализ мирового опыта, эмпирические эконометрические исследования и новые теоретические концепции подтверждают возможность и желательность регулирования валютного курса при режиме таргетирования инфляции. При этом регулирование валютного курса сочетается с контролем за трансграничным движением капитала.

Денежно-кредитный регулятор России имеет большие возможности регулирования курса национальной валюты. Так, например, наличествующий в России объем международных резервов позволяет сколь угодно долго поддерживать оптимальный для устойчивого развития экономики уровень курса рубля. В целях обеспечения устойчивости курса рубля предлагается также расширить инструменты регулирования спроса и предложения иностранной валюты. В частности, взимать экспортные пошлины в иностранной валюте и накапливать ее на

валютных счетах правительства в случае избыточного предложения валюты и ввести правила обязательной полной или частичной продажи валютной выручки экспортеров на внутреннем рынке в случае недостаточного предложения валюты [8].

Литература:

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс: www.cbr.ru (дата обращения: 02.05.2017)]
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. М.: Изд-во Центрального банка Российской Федерации, 2016
3. Головин М.Ю. Теоретические основы денежно-кредитной политики в условиях глобализации. М.: Изд-во Института экономики РАН. 2008
4. Трунин П. В., Божечкова А. В., Киоцевская А. М. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирования // Деньги и кредит. 2015. №4.
5. Mundell R.A. The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability // International Monetary Fund Staff Papers. 1962. Mar. Vol. 9. No 1. P. 70–79.
6. Fleming M.J. Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates // International Monetary Fund Staff Papers. 1962. Nov. Vol. 9. No 3. P. 369–380.
7. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс: <http://www.imf.org/external/russian/> (дата обращения: 15.05.2017)]
8. Глазьев С.Ю. Доклад «О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития». М.: Изд-во РАН, 2015
9. Aizenman J., Chinn M. D., Ito H. The emerging global financial architecture: Tracing and evaluating the new patterns of the Trilemma's configurations // Journal of International Money and Finance. 2010. Vol. 29. No 4.
10. Aizenman J., Ito H. The "Impossible Trinity," the International Monetary Framework, and the Pacific Rim // 2011

Базарова А.И.

студент 3го курса
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: Bazarova_Sasha@mail.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

РАЗВИТИЕ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

***Аннотация:** В России организация синдицированного кредитования находится лишь на этапе своего становления. За границей привлечение этих кредитов является популярной практикой не только на развитых рынках, но и на рынках, которые еще только развиваются. Для ликвидации проблем, которые связаны с размещением синдицированного кредита на рынке, стоит направлять ресурсы в развитие рублевого сегмента данного кредитования.*

***Ключевые слова:** синдицированный кредит; плавающие процентные ставки; вторичный рынок синдицированного кредитования*

Bazarova A.I.

the 3rd year student
Financial University under the Government of Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: Bazarova_Sasha@mail.ru

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

DEVELOPMENT OF SYNDICATED LENDING IN RUSSIA

***Abstract:** In Russia, the organization of syndicated lending is only at the stage of its formation. Attracting these loans abroad is a popular practice not only in developed markets, but also in markets that are still developing. To eliminate the problems associated with the placement of a syndicated loan on the market, it is worthwhile to direct resources to the development of the ruble segment of this lending.*

***Keywords:** syndicated loan; floating interest rates; secondary syndicated loan market.*

При современном развитии экономики компании, нуждающиеся в привлечении кредитных средств в значительном объеме, зачастую не могут рассчитывать на их предоставление одним банком. Отдельные финансовые организации не всегда готовы предоставить запрашиваемые средства целиком, а главное – принять на себя риски в отношении одного конкретного заемщика, даже если им является крупная компания. В этом случае для подобного финансирования создается группа банков, именуемая в финансовой среде синдикатом.

То есть синдицированный кредит – кредит, который предоставляется в соответствии с условиями многостороннего договора между несколькими кредиторами и заемщиком, предполагающий равноправие кредиторов в отношении погашения долга. По синдицированному кредиту, обычно, применяются плавающие процентные ставки. Эти ставки время от времени пересматриваются.

Схема предоставления синдицированного кредита в соответствии с предложенным автором, определением представлена на рисунке. Эта схема может изменяться в зависимости от структуры сделки.



Рис. Схема предоставления синдицированного кредита в соответствии с предложенным автором определением

В России организация синдицированного кредитования находится лишь на этапе своего становления. В нашей стране оно имеет короткую историю. У него еще нет такого масштаба развития, какой есть у Соединенных Штатов Америки. Отечественный рынок синдицированного кредитования получил свое развитие в конце девяностых годов. Главными организаторами этих кредитов в нашей стране выступают зарубежные банки и отечественные государственные кредитные организации. Наши банки редко осуществляют организацию синдицированных кредитов, прежде всего, российские кредитные организации принимают участие в синдицированных кредитах либо приобретают доли на вторичном рынке синдицированного кредитования.

В 2013 году наиболее популярными по организации этих кредитов для отечественных заемщиков среди зарубежных банков были Societe Generale, UniCredit Group, ING Bank, среди отечественных государственных кредитных учреждений лидирующие позиции заняли – ОАО «Сбербанк России» и Группа ВТБ, среди крупных коммерческих банков – ОАО «Альфа-Банк».

Выявлены следующие тенденции отечественного рынка синдицированного кредитования:

- рост концентрации заемщиков компаний сырьевого сектора
- рост доли зарубежных банков-организаторов, увеличение доли совместных сделок отечественных банков с зарубежными кредитными организациями
- рост объема синдицированных кредитов, которые выдаются на рефинансирование задолженности по прежде предоставленным кредитам

- рост объема сделок по рассматриваемому виду кредитования, которые предоставляются в американских долларах
- рост объема этих кредитов, которые предоставляются на срок, превышающий три года

Для компании-заемщика преимущества и недостатки синдицированного кредита представлены в таблице.

Таблица

**Преимущества и недостатки синдицированного кредита
для компании-заемщика**

Преимущества	Недостатки
<p>По сравнению с облигациями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Средняя чувствительность процентной ставки к колебаниям на финансовых рынках • Гибкий график использования и погашения долга • Возможность досрочного погашения, изменения условий финансирования и комбинации различных видов обеспечения • Низкие обязательные расходы и мягкие требования для заемщика по выручке и по сумме предоставляемого кредита • Долгосрочные отношения с инвесторами • Не требует регистрации у регулятора 	<p>По сравнению с еврооблигациями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Средства по синдикату привлекаются максимально на срок до 10 лет, что меньше чем сроки привлечения по еврооблигациям • На заемщика по синдикату накладываются финансовые ковенанты <p>По сравнению с кредитными нотами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Более низкая ликвидность синдицированного кредита
<p>По сравнению с двусторонним кредитом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Более низкая средневзвешенная процентная ставка и более длинный средневзвешенный срок • Гибкая структура в части использования и погашения • Аккумуляция крупных сумм • Снижение риска концентрации на 1 кредиторе • Более долгосрочный характер кредита 	<p>По сравнению с двусторонними кредитами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Более длительное время для зачисления денежных средств на счет заемщику • Процентная ставка при размещении может измениться по сравнению с процентной ставкой, прописанной в предварительных основных условиях и положениях кредита

Сегодня имеются несколько проблем, которые связаны с правовым обеспечением данного рынка. Они препятствуют развитию этого рынка, в этой связи, автор считает необходимым выявить эти проблемы и предложить пути их решения. Решение этих вопросов даст возможность значительно увеличить масштабы использования исследуемого кредита.

1. В нашей стране плохо развито синдицированное кредитование государственных внебюджетных фондов и органов исполнительной власти на всех уровнях власти. За границей привлечение этих кредитов является популярной практикой не только на развитых рынках, но и на рынках, которые еще только развиваются. В нашей стране совокупный объем внутреннего долга регионов и муниципальных образований в конце 2013 г. был равен двум миллиардам руб.. В структуре долга доля кредитов, которые были выданы банками, составили порядка 3%. В нашей стране есть лишь незначительное количество верифицированных прецедентов привлечения синдицированных кредитов. Сюда можно отнести такие регионы и муниципальные образования как: Коми, Башкортостан, г. Новосибирск и так далее.

2. Стандартная документация по отечественному праву для исследуемого кредита еще только разрабатывается, следовательно, структурирование сделок осуществляется по стандартам каждой отдельной кредитной организации. Рассмотрим главные проблемы:

- Документация по праву РФ для синдицированного кредита исключает возможность проводить сложные сделки.
- В отечественном законодательстве отсутствует точное толкование понятия и функций банка-агента. Взаимоотношения банка-агента с иными участниками синдиката, а также статус банка-агента четко не определены в ГК РФ.
- Синдицированный кредит по отечественному праву могут выдавать лишь кредитные учреждения (ст. 819 ГК РФ). Институциональные инвесторы в нашей стране не имеют права участвовать в этих кредитах.
- Отечественное законодательство дает большие возможности для обеспечения. Однако в действительности суды РФ недостаточно хорошо относятся к нестандартным видам обеспечения, и имеется риск того, что эти виды признаются недействительными.

3. В нашей стране плохо развито синдицированное рублевое кредитование. Все еще небольшой до настоящего времени остается емкость этого рынка. «Отечественные кредитные организации еще лишь привыкают к синдицированным кредитам. На этом рынке банки проявляют слабую активность.

4. Проблемы на этом рынке появляются по причине увеличения процентных ставок и высокой волатильности этих ставок (рисунок 12). В нашей стране основная часть синдицированных кредитов выдаются по плавающим процентным ставкам. Эти ставки определяются посредством прибавления определенной процентной маржи к определенной базовой ставке.

5. Препятствием для развития рынка синдицированного кредитования в нашей стране выступает «дефицит в кредитных организациях квалифицированных кадров, которые смогут грамотно осуществлять аналогичные сделки». Квалифицированные работники должны иметь отличные навыки в переговорах с потенциальной компанией-заемщиком.

Следовательно, сегодня имеется множество проблем на рынке синдицированного кредитования. Автор считает, что для решения законодательных проблем на данном рынке целесообразно будет внести изменения в закон №94-ФЗ для возможности синдицированного кредитования органов власти в условиях торговых процедур. Кроме того, Комитету по синдицированному кредитованию следует вплотную взаимодействовать с государственными органами власти и ведущими юридическими компаниями для создания ФЗ «О синдицированном кредитовании» и разработки стандартной документации по данному виду кредитования. Для ликвидации проблем, которые связаны с размещением синдицированного кредита на рынке, стоит направлять ресурсы в развитие рублевого сегмента данного кредитования, формировать базу инвесторов и осуществлять образование работников, а также осуществлять выход на рынок со сделкой в удачный период.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ.
2. Стандартная документация в сделках синдицированного кредитования (проект). – Москва: Комитет по синдицированному кредитованию, Юридическая экспертная группа, 2012. – 64 с.
3. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года.
4. Михайлов. А. Синдицированное кредитование в крупных частных российских банках. Механизм и направления совершенствования: LAP LAMBERT Academic Publishing – Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, 2013. – 145 с.
5. Громовский В. Синдицированные кредиты: know how and know what // Рынок Ценных Бумаг. – 2000. – №8.
6. Жемчугов А. Синдицированное кредитование как инструмент мобилизации кредитных ресурсов // Рынок Ценных Бумаг. – 2000. – №20.
7. Зобов С. Синдикат Независимых Государств // CBONDS Review. – 2007. – Декабрь. – С. 42–47.

Воронина В.С., Неясова М.В.

студенты
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: mariya-neyasova@mail.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема финансовой безопасности Российской Федерации и обусловлена необходимость ее обеспечения, перечислены основные угрозы финансовой безопасности РФ в современной валютно-финансовой системе и рассмотрены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, Российская Федерация, мировая валютно-финансовая система, финансовая архитектура, финансовые проблемы, экономика, стабильность

Voronina V.S., Neyasova M.V.

students
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mariya-neyasova@mail.ru

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

MODERN FINANCIAL SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: in this article the problem of financial security of the Russian Federation is considered and the necessity of its maintenance is stipulated, the main threats of financial security of the Russian Federation in the modern financial system are listed and some ways of their solution are overlooked.

Keywords: *financial security, economic security, the Russian Federation, world monetary and financial system, financial architecture, financial problems, economy, stability*

В современном мире, в условиях экономической нестабильности лидеры и правительства многих стран уделяют большое внимание вопросу создания сильной, стабильной экономической системы, и Россия – не исключение. Вопрос укрепления экономики остро встал в России в конце девяностых, а вместе со множеством изменений пришли новые термины и явления, такие, как, например, «финансовая безопасность», о которой и пойдет речь далее.

Финансовая безопасность – сравнительно недавно появившееся понятие. Первое важное его упоминание было в 2000 г. в связи с утверждением «Концепции национальной безопасности Российской Федерации». Суть же этого термина можно раскрывать различными способами, как нет и четкого его определения. Финансовая безопасность государства – важная составляющая экономической безопасности, и включает в себя защищенность финансов на различных уровнях экономики, состояние банковской, бюджетной, налоговой, валютной, денежно-кредитной, фондовой и других систем, и, в дополнение к этому, экономический рост и денежные потоки в стране. Она имеет три уровня правового обеспечения – Конституцию РФ, уровень федеральных и федеральных конституционных законов и уровень подзаконных актов и указов Президента РФ.

Для России проблема финансовой безопасности сейчас встает особенно остро, как в связи с обострением отношений с Западом, падением цен на нефть, наложением санкций, так и в связи с общей нестабильностью в экономике, проблемами с защитой финансовой информации и уязвимостью финансовой системы нашей страны перед спекулянтами и нерезидентами. Рассматриваемые проблемы, связанные с финансовой безопасностью России, можно разделить на несколько групп.

Первая – безопасность бюджетной и налоговой систем. Налоговая система нашей страны, при кажущейся ее простоте, возлагает тяжелое бремя на бизнес. Налоговая нагрузка на бизнес составила 48% на 2016 г. по данным Всемирного банка, и около 30% по данным ФНС России. Такие цифры отпугивают предпринимателей, и для них другие страны становятся более предпочтительным местом для ведения бизнеса. Боязнь основания новых предприятий может стать серьезной угрозой безопасности экономики, не только из-за оттока потенциальных владельцев бизнеса за границу, но и из-за увеличения доли теневой экономики. Неформальная занятость в России поднялась до 20% в

2015 г. Остается надеяться, что данные исследований 2017 г., которые в скором времени будут опубликованы, окажутся более утешающими.

Говоря о бюджете России, на поверхность также всплывает проблема зависимости страны от энергоэкспорта. В расходах бюджета за 2016 г. эта статья составляет 44%, что, несомненно, меньше, чем ранее (49–50%), но это все еще очень большая доля. Это – одна из самых трудно решаемых проблем, так как в краткосрочном периоде изменить что-либо невозможно. Чтобы найти другие сектора экономики и промышленности для развития, а также достигнуть в них результатов, занять новые ниши на мировом рынке – потребуется минимум 7–10 лет.

Эта проблема связана с еще одной, также касающейся ресурсов. Среди ученых существует мнение, что в будущем дефицит минерально-сырьевых, а также водных и биологических ресурсов может стать серьезной угрозой финансовой и экономической безопасности России в будущем. Истощение сырьевой базы – еще один стимул искать решение как текущей проблеме энергозависимости, так и будущей угрозе ресурсной нехватки.

Следующий блок – безопасность кредитно-финансовой системы. Здесь среди проблем стоит упомянуть низкую долю российских финансовых организаций на мировом рынке и малую долю финансовых услуг в ВВП России.

Далее идет валютно-денежная система. Здесь необходимо рассмотреть такой показатель, как коэффициент монетизации. В России по итогам 2016 г. этот коэффициент достиг 44,7%, что является самым высоким результатом из когда-либо достигнутых. Позитивный тренд всегда дает стимул к развитию, однако, не стоит забывать, что для успешного осуществления инвестиций этот коэффициент должен достичь 70–80%, в развитых экономиках достигает 100%, а в Китае даже 160%.

Можно также выделить и другие часто обсуждаемые угрозы финансовой и экономической безопасности России – риск кризисов, необходимость достижения продовольственной независимости, угроза терроризма и легализации преступных доходов.

В конце 2015 г., 31 декабря, Президент РФ Владимир Путин подписал указ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», который подразумевает пути борьбы с рядом упомянутых выше угроз безопасности РФ и на данный момент является базой для выполнения планов по достижению поставленных в этой области задач и целей.

В документе отмечено, что национальный приоритет России на данное время – это закрепление за ней статуса одной из ведущих стран

на мировой арене. Среди приоритетных направлений перечислены укрепление национального согласия и обороны страны, обеспечение суверенитета и конституционного строя, сохранение и преумножение культуры и культурных ценностей, укрепление экономики и усиление конкурентоспособности РФ, повышение качества жизни.

Касаемо финансового аспекта безопасности, в документе подчеркивается, что главными мерами по ее укреплению должны стать снижение банковских ставок и совершенствование банковской и финансовой системы, укрепление устойчивости курса рубля, оптимизация валютного контроля и регулирования.

Данный документ, несомненно, обозначил, основные приоритетные действия, но, чтобы успешно их достичь, необходимо выделять более краткосрочные и мелкие по охвату цели, которые должны выполняться для успешной работы механизма оздоровления финансовой системы России.

Среди таких целей можно отметить поощрение участия банков и фондов в инвестиционных проектах, поддержку малого бизнеса путем увеличения льготного кредитования и других мер, установление контроля за оффшорными операциями, расширение участия рубля в торговых и валютных операциях, расширения списка валют, с которыми работают банки РФ, стимулирование иностранных инвестиций и повышение инвестиционной привлекательности России. Часть перечисленных целей уже решается, как, например, вопрос поддержки малого бизнеса или повышения инвестиционной привлекательности.

Стоит упомянуть, что рассмотренные выше угрозы являются основными, наиболее явными и приоритетными, но кроме них существует еще множество других. Основная проблема обеспечения финансовой безопасности – непредсказуемость и постоянная изменчивость угроз, а также сложность их ликвидации. Решение большинства из них возможно обеспечить лишь в долгосрочном периоде, а значит, процесс решения необходимо подвергать постоянному контролю и мониторингу, что увеличивает силы и средства, затраченные на процесс. Кроме того, ошибочно выбранные пути решения могут лишь усугубить проблемы и разрушить валютно-финансовую систему страны. Вот почему необходимо подходить к обеспечению финансовой безопасности с максимальной точностью и осторожностью.

В заключении также можно отметить, что основная проблема финансовой безопасности России в условиях деятельности мировой финансовой архитектуры состоит в том, чтобы сохранить связи между составляющими элементами системы. Все сферы экономики должны

быть взаимосвязаны и должны быть направлены на поддержание и функционирование других сфер.

Безусловно, этого можно достичь только благодаря влиянию государства, поддержке государственными органами через политические, правовые, административные меры.

Литература:

1. Методические материалы. «Финансовая безопасность России» / Магомедов Ш.М., Иваницкая Л.В., Каратаев М.В., Чистякова М.В. – Москва – 2011–60 стр.
2. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года №683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации"
3. Глазьев С. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (академическая версия доклада) // Российский экономический журнал. – 2015. – N 5. – С.3–12.
4. Елизарова В.В. Место и роль финансовой безопасности в системе обеспечения экономической безопасности России/ В.В.Елизарова// Экономика, статистика и информатика – 2015. – №2. – с.44–48
5. Скрипко В. И., Сергеева А.И. Современные угрозы для экономической безопасности Российской Федерации // Молодой ученый. – 2016. – №8.8. – С. 32–35.
6. Гафурова Э.Р. Финансовая безопасность государства// Экономика и социум. – 2016. – №4.
7. Бобылев. С. Владимир Путин утвердил обновленную стратегию национальной безопасности РФ. [Электронный ресурс: <http://tass.ru/politika/2568006> (Дата обращения:08.05.2017)]
8. Курбатова Т. Оценка финансовой безопасности Российской Федерации. [Электронный ресурс: http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/handle/2311/26999/kurbatova_tatyana_vkr.pdf?sequence=2 (Дата обращения:09.05.2017)]

Голубев А.П.

студент 3го курса
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: artemgolubev1996@gmail.com

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

РОССИЯ В ПРОЦЕССАХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

***Аннотация:** В статье обосновано утверждение, что современные трансформации финансовой системы несут в себе как положительные, так и отрицательные последствия. В целях дальнейшего экономического развития и обеспечения финансовой независимости, России нужно принять во внимание все аспекты финансовой глобализации, а также оценить положительные и отрицательные моменты, оказываемые на нашу страну.*

***Ключевые слова:** финансовая глобализация, глобальные риски, глобальные дисбалансы, финансиализация мировой экономики, глобальный финансовый рынок, фиктивный капитал, глобальная финансовая эксплуатация.*

Golubev A.P.

the 3rd year student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: artemgolubev1996@gmail.com

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

RUSSIA IN PROCESSES OF FINANCIAL GLOBALIZATION

***Abstract:** Modern transformations of the world financial system carry both positive and negative trends and socio-economic consequences. For the purpose of further economic development and ensuring financial independence of Russia it is necessary to take all aspects of financial globalization into account, and also to estimate the positive and negative moments rendered on our country.*

***Keywords:** financial globalization, global risks, global imbalances, financialisation of the world economy, global financial market, fictive capital, global financial exploitation.*

Финансовая глобализация – это часть процесса всеобщей глобализации, которая протекает в сфере международных финансов. Финансовая глобализация предполагает свободное и эффективное движение капиталов между странами и регионами, функционирования глобального рынка, формирование системы наднационального регулирования международных финансов, реализацию глобальных финансовых стратегий ТНК и транснациональных банков. Основная проблема, порожденная процессами финансовой глобализации, связана с тем, что архитектура глобального финансового рынка чрезвычайно усложнилась, что усиливает общую нестабильность этой сложной системы, повышает риски и вероятность развития угроз для экономической безопасности стран. Особенно важное значение играет повышение нестабильности финансового рынка и увеличение рисков для экономик развивающихся стран и России в частности, поскольку финансовые системы этих стран имеют повышенную зависимость от глобального финансового рынка.

В целом, исследование процессов глобализации привели к формированию двух основных подходов – сторонников и критиков глоба-

лизации. Соответственно, отношение к процессам финансовой глобализации разное – от положительного, согласно которому финансовая глобализация создает многочисленные выгоды, к отрицательному, согласно которому выгоды финансовой глобализации присваивает небольшое количество экономически развитых стран, а для развивающихся стран, глобализация имеет следствием повышение зависимости от мировых финансовых рынков. На мой взгляд, нельзя согласиться ни с точкой зрения однозначных сторонников глобализации, ни с точкой зрения критиков этих процессов. На самом деле, если объективно проанализировать процессы финансовой глобализации, можно увидеть, что эти процессы зависят преимущественно от сложных экономических закономерностей, а не от политической воли отдельных стран; соответственно, как во всех сложных процессах и системах, последствия этих процессов являются неоднозначными.

Наконец, глобальные финансовые рынки не являются стабильными по самой своей природе. На них периодически возникают кризисы, которые больше всего влияют на состояние экономики развивающихся стран. Таким образом, важнейшим показателем является уровень развития реального сектора экономики России и развивающихся стран, в которых производственная структура подвержена сильному влиянию не только внутренних, но и внешних кризисных явлений. В этом причина, почему реальный сектор часто является источником финансовой нестабильности в этой группе стран. В странах, развивающихся и «переходных» государствах финансовым системам часто недостает глубины и широты, поскольку довольно долгое время их жизнедеятельности связан с прямым государственным давлением и вмешательством, ограниченным движением капитала.

Устойчивой тенденцией и закономерностью динамики глобального финансового рынка являются высокие темпы его развития и наращивание масштабов и емкости, которая за период 1980–2014 гг. выросла с 12 до 212 трлн долл. США [1]. Страны – лидеры глобального финансового рынка, как правило, являются крупнейшими реципиентами финансово-кредитных и инвестиционных ресурсов. Очевидно, эта тенденция сохранится и в долгосрочной стратегической перспективе, поскольку она поддерживается всеми странами-глобализаторами и их ТНК.

К 2020 г. доля финансовых услуг в глобальном ВВП превысит 10% [2]. Либерализация глобальных финансовых рынков и тенденция асимметричного увеличения масштабов внешнего финансирования национальных экономик по сравнению с объемами самофинансирования ставит десятки стран, особенно с экономиками переходного перио-

да, перед реальной угрозой хронической долговой зависимости, глобального финансового дисбаланса и деградации менее развитых государств. Отражением такой ситуации и, частично, ее причиной стала тенденция нарастания оттока капиталов из стран с финансовым рынком, что только формируется, в страны с устойчивыми и развитыми финансовыми рынками, таких как США, Великобритания, Германия, Швейцария, Япония. Усиление тенденций глобального финансового дисбаланса, когда авангардные государства финансируют развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, ведет к росту масштабов глобальной финансовой эксплуатации.

Авангардные страны мировой триады (США, ЕС–15, Япония) сконцентрировали около 80% глобальных финансовых активов, то есть в 1,5 раза больше их доли в мировом ВВП, что указывает на стремительный рост капитализации национальной экономики как важнейшего фактора повышения ее глобальной конкурентоспособности. В последние десятилетия усиливается тенденция финансовой интеграции развитых государств и неуклонного наращивания объемов взаимного инвестирования их экономик. США превратились в крупнейший реципиент прямых иностранных инвестиций, а масштабы их капиталовложений в другие страны за период 1985–2015 гг. выросли с 44 до 432 млрд долл. [3], то есть почти в 10 раз.

При этом, согласно докладу [4], подготовленному МВФ, по вопросам глобальной финансовой стабильности, финансовый рынок Соединенных Штатов демонстрирует высокий уровень капитализации: в 2015 г. он притянул 30% мировых финансовых активов общей стоимостью 60,4 трлн долл., то есть в 4 раза больше собственного ВВП. Финансовые рынки стран – членов Европейского Союза достигли высокого уровня капитализации, интеграции и финансовой модернизации после формирования единого валютного и монетарного союза. Сегодня в странах Западноевропейского региона (еврозоне и Великобритании) сосредоточено 25%, или 43,6 трлн долл., мировых финансовых ресурсов. Причем, уступая по емкости финансовым рынкам США и Японии, они в последние десятилетия ежегодно увеличивают этот показатель на 5,5% (для сравнения: в США такой прирост равен 2,8%).

Выход финансового сектора из-под контроля правительств и ускоренно-опережающее развитие глобальной финансово-банковской индустрии, злокачественное накопления фиктивных капиталов как основы наращивания виртуальных операций, которые приносят сверхприбыли, не виданные в производственном секторе, – все это характерные черты современного этапа финансовой глобализации. На сего-

дня 90% операций глобального финансового рынка являются чисто спекулятивными, и их доля будет увеличиваться, а глобальный рынок производных ценных бумаг составляет уже около 100 трлн долларов [4].

Асимметрия глобального финансово-экономического развития в начале XXI века становится все заметнее благодаря возникновению в разных регионах мира новых центров накопления глобального финансового капитала, в т. ч. в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. Параллельно наблюдается уменьшение участия развитых стран в процессах финансовой глобализации. Среди причин можно выделить долгосрочную тенденцию уменьшения процентной ставки в государствах-лидерах, что обусловило снижение прибыльности капитала на финансовых рынках и в банковском секторе, перенасыщенность внутренних рынков финансовыми ресурсами, усиление модернизации финансовых систем, развивающихся и стран с переходной экономикой. При этом последние еще не реализовали эту возможность в полной мере.

Учитывая тот факт, что чем мощнее финансовая система страны, тем больше положительных результатов она может получить от процесса глобализации, в России следует выработать политику, способную противостоять вызовам финансовой глобализации, предотвратить негативные последствия этого процесса на национальном уровне. На содержание и реализацию данной стратегии не должны влиять изменения состава правительства или парламента, а гарантом ее реализации должен быть Президент России как гарант Конституции. Прежде всего с целью сохранения стабильности на национальных финансовых рынках необходима четкая система воздействия государства на движение финансовых потоков в стране и приток иностранного капитала, ведь процесс глобализации может иметь целый ряд таких опасностей, как переворачивание на страну мировых финансовых кризисов возникновения внутренних финансовых групп, вследствие стихийных миграций краткосрочных иностранных капиталов и агрессии со стороны международных финансовых охотников, "бегство" национального капитала за границу, рост внешней задолженности и появление долговых кризисов, подрыв финансового суверенитета страны.

Также, при разработке долгосрочной стратегии, России следует учитывать процесс финансиализации и переход реального экономического сектора от торговли товарами к торговле деньгами и их искусственными заменителями, дальнейший отрыв финансового сектора от реальной экономики и ее виртуализация – все это проявления негатив-

ного воздействия финансового сектора на реальную экономику. Следует заметить, что процесс финансовализации является ключевым фактором, который на долгий период определяет не только развитие глобальной экономики и экономики ведущих стран G20, государств – членов ЕС, но и стран с переходными финансово-экономическими системами. Это особенно касается экономики России, которая сегодня требует значительного количества зарубежных инвестиций. Поэтому ее дальнейшая интеграция в международные финансовые системы и структуры, создание благоприятного климата для привлечения иностранных капиталов и инвестиций являются неотложными, стратегическими задачами российского правительства. Во внутренней экономической политике особенно острой и актуальной является проблема ликвидации растущего разрыва между реальной экономикой и финансами, прекращения оттока национального капитала, государственное стимулирование банковской индустрии к кредитованию реальной экономики. Не менее важными являются проблемы интеграции отечественной финансовой системы в европейскую и глобальную.

Несмотря на положительную динамику развития глобализационных процессов в России, слабый уровень интегрированности страны в международные экономические отношения выступает как своего рода барьер, который тормозит возможности положительного влияния финансовой глобализации на Россию и прокладывает путь для негативного влияния. При этом медленная интеграция России в мировое финансовое пространство обусловлена в первую очередь внутригосударственными проблемами – недостаточным уровнем реформирования экономики, неразвитостью национального финансового рынка, несоответствием законодательных и других норм международным стандартам. Поэтому можно утверждать, что проблема роли и места России в мире будет зависеть от эффективности осуществления экономических реформ в стране. Чтобы влияние глобализации на экономику России заключалось не только в увеличении уровня финансовой нестабильности, но и в получении государством всех преимуществ, присущих глобализационным процессам, государство должно создать благоприятные условия для полномасштабной интеграции всех сегментов отечественной экономики до мирового экономического пространства, в первую очередь должны заключаться в развитии отечественного законодательства и развитии соответствующей современным условиям рыночной инфраструктуры. Для укрепления национальной конкурентоспособности в условиях финансовой глобализации необходимо, прежде всего, увеличить финансовую мощь и профессионализм национальных

агентов. Нужно как можно лучше содействовать процессам концентрации и централизации национальных финансово-кредитных институтов. А также распространить современные организационные и партнерские формы интеграции, которые будут способствовать внедрению международных стандартов финансового менеджмента с целью повышение эффективности управления финансовыми рисками.

Литература:

1. Mapping global capital markets annual report / McKinsey Global Institute. – 2014. [Электронный ресурс: www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights (дата обращения: 06.05.2017)]
2. Allianz Global Wealth Report 2015 [Электронный ресурс: www.allianz.com/v_1443702256000/media/economic_research/publications/specials/en/AGWR2015_ENG.pdf (дата обращения: 06.05.2017)]
3. UNCTAD Flagship Reports [Электронный ресурс: www.unctad.org/en/Pages/analysis.aspx (дата обращения: 06.05.2017)]
4. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности – 2016 [Электронный ресурс: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/gfsr/2016/02/execsumr.pdf> (дата обращения: 06.05.2017)]

Голутвина А.А.

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: agolutvina@yandex.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ И РОССИЙСКИХ ТНБ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

***Аннотация:** В данной статье приведены основные результаты научно-исследовательской работы по деятельности иностранных ТНБ на территории России и национальных банков за границей.*

***Ключевые слова:** транснациональный банк, иностранный капитал, экспансия, банковское регулирование.*

Golutvina A.A.

Student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: agolutvina@yandex.ru

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

THE FOREIGN AND THE RUSSIAN TNB FOR THE RUSSIAN ECONOMY

***Abstract:** This article presents the main results of research work on the activities of foreign TNBs in Russia and national banks abroad.*

***Keywords:** transnational bank, foreign capital, expansion, banking regulation.*

Влияние деятельности транснациональных банков на экономики принимающих стран весьма противоречиво. Появление транснациональных банков на национальном рынке может оказать положительное влияние на банковский сектор притоком в него иностранных финансовых ресурсов, стимулированием конкуренции на внутреннем рынке страны и совершенствованием технологий и управленческих инноваций. Иногда выход ТНБ на иностранные рынки может послужить в качестве катализатора процессов реформирования банковских систем этих стран, увеличив, например, сосредоточение банковского капитала или сформировав сильную конкурентоспособную среду из числа местных банков. [1]

Тем не менее, следует помнить, что такие коммерческие организации, как транснациональные банки, при выходе на иностранные рынки преследуют, прежде всего, свои собственные цели, которые могут и не совпадать с целями принимающих стран. Так что зачатую, приход ТНБ на иностранные рынки не содействует увеличению конкурентоспособности банковской системы, поскольку небольшие местные банки на вряд ли окажутся способными составить конкуренцию крупным кредитным организациям в лице транснациональных банков. Кроме того, при условии проведения весьма либеральной политики рисков с целью увеличения доходов, транснациональный банк способен спровоцировать кризис внутри иностранного государства, и, как следствие, стать своеобразным катализатором финансовых колебаний на мировом рынке, которые приведут в конечном счете к финансовой нестабильности банковских систем по всему миру. [2]

Население страны, как правило, склонно больше доверять иностранным банкам, которые пользуются успехом на мировом финансовом рынке, нежели национальным кредитным организациям. Так, например, в нашей стране, на сегодняшний день, функционирует более 25 банков с иностранным капиталом.

В целом, можно сделать сказать, что каждой стране, главным образом, имеет смысл поддерживать и развивать свою собственную национальную банковскую систему, а не ждать, что с приходом на их национальный рынок транснациональных банков иностранного происхождения, они избавятся от экономических проблем. Не стоит недооценивать стимулирующие последствия притока иностранных капиталов, однако государствам необходимо вести политику сдерживания и ограничения деятельности иностранных банков. Это позволит извлекать максимальную выгоду из их присутствия на внутреннем рынке, и в то же самое время снизить негативные последствия, которые несет в

себе их присутствие. Такую политику активно проводит Россия, в банковской системе которой присутствует значительная доля иностранного капитала.

В 1970 г. самая активная экспансия проводилась транснациональными банками США, позже, в 2000-х гг., к ним присоединились ТНБ из Азии и Европы. По данным на 11 апреля 2017 г. в рейтинг 100 крупнейших банков мира, представленный в Приложении, самыми крупными ТНБ мира по состоянию активов на сегодняшний день являются банки КНР (первые 4 позиции в рейтинге), Японии и США.

При этом стоит отметить, что, несмотря на то, что японский банк Mitsubishi UFJ Financial Group Inc. опережает на одну позицию американский JPMorgan Chase & Co., суммарный объем активов всех американских банков превышает сумму активов японских примерно в 1,5 раза.

По данным ЮНКТАД на 2017 г. среди 100 крупнейших банков мира 19% составляют китайские ТНБ, за ними американские банки (12%) и японские (8%). Суммарная доля всех европейских банков составляет 33%. Доля Великобритании составляет 6%, у Австралии, Бразилии, Канады и Южной Кореи – по 4%, у Сингапура – 3%, а у Индии и Тайваня – по 1-му%. В рейтинг ста крупнейших банков мира вошел только один российский банк ПАО «Сбербанк» с активами на сумму \$ 413,58 млрд. и занял 64-е место.

В новейшей истории можно выделить три основных этапа экспансии иностранного банковского капитала на финансовый рынок России, опираясь на особенности характера прихода транснациональных банков. Первый этап ознаменовался началом весьма радикальных экономических реформ, которые вели к значительному увеличению числа мирохозяйственных связей России с развитыми странами и, как следствие, появлению множества успешно функционирующих отделений, ведущих иностранных транснациональных корпораций. Вслед за ТНК, в Россию потянулись и транснациональные банки, преимущественно их США и Европы, для обслуживания ряда крупных иностранных фирм. Так, в период с 1993 по 1995 гг., на отечественный банковский рынок вошли более десятка ТНБ, в числе которых были такие гиганты, как ABN Amro, BNP Paribas, Chase Manhattan, Citigroup, Credit Suisse, Dresdner Bank, ING Group, Societe Generale и пр. При входе на российский рынок иностранные банки использовали стратегию инновационного развития: ТНБ создавали свои отделения «с нуля», а не приобретали действующие отделения местных банков. Причиной для этого было то, иностранные банки не были заинтересованы в получении дос-

тупа к клиентской базе российских банков. Свою роль сыграла и низкая конкуренция на российском рынке банковских услуг, а также отсутствие законодательства, регулирующего банковскую деятельность иностранных кредитных организаций на территории России. Тем не менее, зарубежные ТНБ положили начало интеграции финансового рынка России в мировую финансовую систему. [3]

Что же касается государственного регулирования деятельности иностранных транснациональных банков в России сегодня, то все меры подробно описаны в законе «О банках и банковской деятельности». В ходе реформы, в закон были внесены поправки, уравнивающие резидентов и нерезидентов в правах на покупку акций российских банков. Теперь нерезиденты должны получить разрешение от ЦБ, прежде чем приобрести хотя бы одну акцию.[4]

В то же время, в сравнении с другими странами, доступ иностранных банков на отечественный рынок весьма проще. Единственное серьезное исключение состоит в том, что на территории РФ нерезиденты могут открывать только дочерние банки, но не филиалы. Этот пункт отдельно оговаривался при присоединении России к ВТО. Однако, снятие таких ограничений означало бы, что иностранные ТНБ получили бы более комфортный доступ на российский рынок банковских услуг, что, в свою очередь, позволило бы им обойти часть административных барьеров.

Но в целом, все эти положения создают барьеры для притока капитала на отечественный банковский рынок. [5] Хотя в то же время, в их отсутствии, отечественные кредитные организации оказались бы в неравном положении при конкурентной борьбе с филиалами иностранных банков.

Бесспорно, роль иностранных банков на российском рынке усиливается год от года. Они пользуются большим доверием у российского населения, а также обслуживают иностранных граждан, которые проживают в нашей стране. Примером развития иностранного капитала на территории нашей страны могут служить такие банки, как «ЮниКредит Банк» и «Райффайзенбанк» (Австрия), заслуженно занимающих высокие позиции в банковских рейтингах России. [6]

Как показывает практика, при создании отделений за рубежом российские банки сталкиваются с проблемой неосведомленности иностранных контрольных органов о состоянии наших банков. Кроме того, российские формы отчетности и методологии бухгалтерского учета (РСБУ) отличаются от международной системы (МСФО). В этой связи, среди российских банков широко распространилась тенденция открытия подразделений в офшорных зонах, для которых характерны упрощенные формы

банковского контроля и регулирования. Так «Альфа-Банк» открыл отделение на Багамских островах, «Инкомбанк» и Банк «ВТБ» имеют отделения на Кипре, а «ГУТА-Банк» – на Каймановых Островах. Офшорные зоны используются российскими банками для минимизации налоговых платежей и повышения мобильности оборотных активов. Однако банковское законодательство не принимает такую практику, поэтому принимаются меры по предотвращению использования офшорных зон для различных противоправных банковских операций.

Существует мнение, что российским банкам следует осуществлять экспансию в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), поскольку в Европе сосредоточено достаточно кредитных организаций, с которыми нелегко будет конкурировать нашим банкам в то время, как рынок АТР, в частности Китай, активно реализует программы экономического развития совместно со странами-членами СНГ. При условии достаточных ресурсов российские банки смогли бы принять участие в реализации этих проектов на выгодных условиях.

Однако, российские банки заинтересованы и в проникновении на европейский рынок, так как в этом случае появляется перспектива открытия филиала в таком мировом финансовом центре, как Лондон, или в одном из крупнейшего торгового партнера России, как Германия. Другой «окольный» способ проникновения на европейский рынок – через соседствующие с ним финансовые рынки стран Прибалтики.

В любом случае, какой бы не была стратегия транснациональных банков, она окажется эффективной только при активной поддержке государства и стабильной экономики в мире.

Литература:

1. Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика: учебник для бакалавров / Р.И. Хасбулатов. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – С. 635
2. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: монография / Е.А. Звонова и др. – Москва : Русайнс, 2016. – С. 304
3. Мазурик, М.С., Медведева, М.Б. Транснациональные банки в современной мировой экономике / М.С. Мазурик, М.Б. Медведева // Научная перспектива. – 2016. – №4 – С. 38
4. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395–1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
5. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О валютном регулировании и валютном контроле"
6. Данные Банка России и Frank Research Group на 01.07.2014.

Жерноклёва Н.С.

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: zhernoklyova@yandex.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В РОССИИ

***Аннотация:** В статье рассмотрены особенности развития рынка деривативов России и возможные риски применения деривативов различными компаниями. Был проведен сравнительный анализ правового регулирования рынка производных финансовых инструментов в России и за рубежом, обозначены перспективы российского рынка деривативов.*

***Ключевые слова:** деривативы, риски, хеджирования, срочный рынок, фьючерсы, опционы.*

Zhernoklyova N.S.

Student
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: zhernoklyova@yandex.ru

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

EFFICIENCY AND SAFETY OF THE MARKET OF DERIVATIVES IN RUSSIA

***Abstract:** The article considers the peculiarities of development of the Russian derivatives market and possible risks of using derivatives by different companies. A comparative analysis of the legal regulation of the derivatives market in Russia and abroad was conducted and the outlook for the Russian derivatives market was outlined.*

***Keywords:** derivatives, risks, hedging, derivatives market, futures, options.*

Благодаря своей многомерности и гибкости рынок деривативов предлагает широкие возможности для снижения различного рода издержек и страхования рисков, в то же время, рискуя стать причиной значительных кризисных явлений в экономике. Именно в неуправляемом росте объема деривативов и невозможности оценить их реальную стоимость склонны видеть причину последнего финансового кризиса многие экономисты. Несмотря на столь неоднозначную репутацию этих финансовых инструментов, интерес инвесторов к ним продолжает расти.

Большое разнообразие простых и сложных производных финансовых инструментов создает как большие выгоды, так и значительные риски, которые в любом случае стоит четко понимать для их эффективного применения. Несмотря на большие риски, за последние годы круг субъектов финансового рынка, использующих деривативы, продолжает расти, и включает в себя правительства, финансовых директоров, дилеров и брокеров, и конечно, индивидуальных инвесторов.

На рынке деривативов существует три крупных категории трейдеров: хеджеры, спекулянты и арбитражеры. Хеджинговые фонды все чаще используют деривативы для хеджирования, спекуляций, арбитража. В отличие от взаимных фондов, хеджинговые фонды не связаны ограничениями и поэтому имеют возможность разрабатывать самые необычные стратегии. [1, стр.15]

Как уже было сказано, неудачное применение деривативов стало причиной множества инцидентов, связанных с большими финансовыми потерями ряда физических и юридических лиц. Ярким тому доказательством является дело «Транснефти», которая пыталась оспорить потерю более 75 млрд. руб. на опционных сделках в 2014 году.

В течение 2014 года, чтобы уменьшить неблагоприятные последствия, связанные с возможным обесценением доллара, группа заключила сделки опцион-пут и опцион-колл на сумму \$2,727 млрд. с датами исполнения в августе – декабре 2014 г. Сделки заключались для минимизации рисков, связанных с наличием валютного долга (китайский кредит на \$10 млрд. до 2019 г. и еврооблигации на \$1,05 млрд. с датой погашения в 2018 году). В 2014 году произошел рост курса доллара в 1,7 раза, который к концу года достиг 56,65 рублей. «Транснефть» подавала в Арбитражный суд Москвы иск к Сбербанку о признании сделки недействительной». [2]

Это не единственный иск к Сбербанку, касающийся потерь, связанных с неудачным хеджированием. 7 сентября 2016 г. прокуратура Москвы подала в Арбитражный суд Москвы иск к Сбербанку и АХК «Сухой» о признании ничтожности сделки поставочного валютного опциона с барьерным условием.

В отчете МСФО была отмечена подверженность компании валютному риску, связанному с выручкой, закупками и кредитами, номинированными в валюте. Группа заключила ряд краткосрочных валютных соглашений-опционов ради низких процентных ставок, согласно которым «Сухой» получает премию по опциону за обязательство продать банку в будущем доллары по курсу, действовавшему на дату получения займа в рублях. Опцион исполняется в случае, если курс превысит в зависимости от условий конкретного контракта 37–40 руб. Курс превысил эту отметку осенью 2014 г. Общая сумма рублевых займов, относящихся к опционам, по состоянию на 31 декабря 2013 г. составила 13,486 млрд. руб., следует из отчета «Сухого». [3, стр.11]

Из судебных документов выходит, что Сбербанк должен списать со счета «Сухого» 13,477 млрд. руб. до 2018 г. На момент подачи иска уже было списано 844,3 млн. руб. Но 10 октября суд по заявлению прокуратуры наложил запрет на списание средств.

Таким образом, многие российские компании хеджируют валютные риски из-за высокой волатильности рубля, особенно в тех случаях, если выручка и обязательства номинированы в иностранной валюте.

По оценкам «Ведомостей», в 2014 г. крупнейшие российские корпорации потеряли на деривативах не менее 290 млрд. руб. Крупнейший убыток был у «Роснефти» – 122 млрд. руб. «Уралкалий» потерял 35,9 млрд. руб., «Аэрофлот» – 27,4 млрд. руб., «Новатэк» – 20,2 млрд. руб., «Лента» – 19,5 млрд. руб. В суде еще никто не пытался оспорить убытки по финансовым инструментам для страхования валютных рисков на такие большие суммы. Поэтому решение по делу «Сухого» может стать прецедентом.

Усиление роли производных финансовых инструментов влечет за собой рост их значения в качестве объектов государственного регулирования. Регулирование классических финансовых инструментов проработано достаточно хорошо, однако проблема регулирования срочного рынка стоит довольно остро.

По этой причине в сентябре 2009 года лидеры G20 приняли ряд обязательств в отношении рынка внебиржевых деривативов (ОТС), включая заявление о том, что все контракты на внебиржевые деривативы следует передавать в торговые репозитории (TR), чтобы улучшить прозрачность, смягчить системные риски и защитить от злоупотребления на рынке.[4]

Из недостатков деривативов можно отметить невыполнение обязательств по контракту. Такая ситуация чаще характерна для внебир-

жевых деривативов. Также внебиржевые деривативы не защищены законодательством, а сделки с производными классифицируются как сделки пари, не подлежащие оспариванию. Деривативы могут использоваться для ухода от налогов, когда балансовый результат переносится из одного квартала в другой. [5, стр. 50]

Не всегда деривативы решают макроэкономические проблемы, а скорее служат их причиной. Для использования деривативов не требуются крупные первоначальные инвестиции, что привело к популярности среди инвесторов. Как следствие, надзор за рынком деривативов значительно осложнился. Многие экономисты считают, что именно их неконтролируемое развитие привело к кризису 2008 года.

США и Евросоюз являются наиболее развитыми в отношении регулирования рынка деривативов. Из-за большой долговой нагрузки этих стран и крупных компаний государство пытается разработать методы более тщательного анализа и регулирования данного рынка. [6, стр.51]

Например, в США биржевой рынок деривативов регулируется Комиссией по ценным бумагам и Комиссией фьючерсной торговли. Регулирование срочного рынка происходит также и на наднациональном уровне. Международная ассоциация свопов и деривативов (International Swaps and Dealers Association – ISDA) была создана в 1985 году и в настоящее время объединяет более 800 членов из 60 стран.

ISDA разрабатывает единые стандарты для внебиржевых сделок с деривативами, снижения рисков контрагентов, повышения прозрачности внебиржевого рынка деривативов. Ассоциация унифицировала документы, регулирующие отношения между сторонами срочных внебиржевых сделок. Генеральное соглашение ISDA является признанным на международном финансовом рынке благодаря гибкости.

В России торговля производными финансовыми инструментами началась в середине 1990-х годов, когда появились первые биржевые фьючерсы и опционы. Это сравнительно недолгий срок для развития рынка деривативов и полноценной законодательной базы, но возрастающие объемы торгов деривативами говорят о заинтересованности инвесторами и влиянии общемировых тенденций на российский рынок. [6]

Разработка правовых норм, касающихся аспектов срочного рынка, ведется в России с начала 90-х гг. XX века. Конкретные аспекты срочного рынка регулируются в Налоговом кодексе, отраслевых федеральных законах. Говоря о российском законодательстве можно отметить тенденцию усиления государственного регулирования, были сделаны первые шаги по определению срочных сделок, но не были введены критерии риска деривативов. В России регулирование пока отно-

сится преимущественно к биржевому рынку деривативов, внебиржевой рынок не затрагивается. [7, стр.5]

Поначалу срочный рынок в России развивался обособленно от западных стран, наращивая объемы за счет внутреннего инвестирования. Следуя трендам глобализации, российский рынок коррелирует с рынками других стран, появилась возможность выйти на лидирующие позиции, переняв опыт других стран.

Из таблицы можно увидеть, что сейчас среднедневной объем торгов фьючерсами составляет около 363 млрд. рублей, а опционами – 32 млрд. рублей. При этом среднедневной оборот сделок с акциями и облигациями на ММВБ составляет около 320 млрд. рублей в день. Таким образом, в России также, как и в развитых странах, объем срочных сделок превышает торговлю акциями. [8]

Таблица

Объем срочного рынка (в млрд. рублей)

		2012	2013	2014	2015	2016
Срочный рынок						
Срочный рынок	Млрд руб.	49 969	48 605	61 316	93 713	115 271
Фьючерсы	Млрд руб.	46 760	44 588	55 566	90 231	109 489
валютные инструменты	Млрд руб.	13 299	15 473	29 404	62 478	64 561
процентные инструменты	Млрд руб.	220	184	92	25	27
фондовые инструменты	Млрд руб.	2 818	3 403	3 338	3 054	3 529
индексные инструменты	Млрд руб.	29 432	24 045	21 804	20 291	26 138
товарные инструменты	Млрд руб.	991	1 482	928	4 383	15 234
Опционы	млрд руб.	3 209	4 017	5 749	3 482	5 782
валютные инструменты	млрд руб.	64	129	2 043	1 412	2 119
процентные инструменты	млрд руб.	0	0	0	0	0
фондовые инструменты	млрд руб.	78	90	50	60	87
индексные инструменты	млрд руб.	3 051	3 788	3 645	2 002	3 434
товарные инструменты	млрд руб.	16	10	11	7	142

На российском рынке также присутствует тенденция многократного превышения объема внебиржевого рынка над биржевым: объем биржевого рынка за полугодие составил 341 млрд. рублей (172 млрд. за

II квартал); объем внебиржевого рынка составил 9534 млрд. рублей за полугодие (5720 млрд. рублей за II квартал). [8]

Одним из основных критериев для трейдера является ликвидность. Как уже было сказано, среднечасовой объем торговли деривативами на Чикагской бирже на 2015 год составлял 3553 млн. контрактов, на Московской бирже количество контрактов за год составляло 1658530 тысяч, то есть в два раза меньше. Ликвидность рынка США во много раз превышает рынок России.

Иностранные рынки превосходят российский рынок и по количеству и качеству инструментов. На NYSE и NASDAQ обращаются акции более 5,000 компаний, в сравнении с 332 Московской биржи. И «голубые фишки» американских ТНК всемирно известны. При этом многие российские акции зависят от нефтяных компаний, что снижает качество торгуемых инструментов, их разнообразие.

По прозрачности и безопасности, очевидно, что NYSE, которая существует более двухсот лет и пережила не один экономический кризис, считается наиболее эффективной, так как участникам открыта любая информация о фондовом рынке.

Московская биржа, несмотря на свою непродолжительную историю, уже достигла больших успехов: входит в топ 20 самых больших бирж мира и в топ 10 по объемам торгов на производные инструменты и облигации. Кроме того, Московская биржа – одна из немногих площадок, которая предлагает торги всеми классами активов: акциями, облигациями, деривативами, валютой и товарами.

Московская биржа входит в топ-4 деривативных бирж, обогнав Shanghai Futures Exchange и Deutsche Boerse. По динамике торгов на срочном рынке Московская биржа занимает 3 место (+18%).

Таким образом, рынок деривативов в России является одним из самых недооцененных в мире с высоким потенциалом роста. Россия предлагает один из самых высоких в мире уровней дивидендной доходности; обладая потенциалом долгосрочного роста спроса со стороны локальных инвесторов.

Однако на данный момент остались нерешенными проблемы законодательного регулирования и многочисленные административные барьеры, понижающие эффективность финансового рынка. Связь реального и финансового секторов остается эфемерной и обостряется неразвитостью фондового рынка.

Таким образом, в существующих на данный момент условиях, главной задачей регулирующих органов должен стать контроль за соблюдением прав и свобод субъектов рынка и недопущение недобросовестных операций по выпуску и обращению инструментов.

Литература:

1. Буренин А.Н. Б93 Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. – М.: Тривола, 1994. – 232с.
2. Официальный сайт Ведомостей [Электронный ресурс: <https://www.vedomosti.ru/> (дата обращения: 13.03.2017)]
3. Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2013 года и Аудиторское заключение Закрытого акционерного общества ПАО «Компания «Сухой»
4. Официальный сайт «Группы 20» – [Электронный ресурс: <http://www.g20.org/> (дата обращения: 09.02.2017)]
5. Лахно Ю.В. «К вопросу о развитии российского рынка деривативов», 2013 г. // Финансы и кредит, №14
6. Астапов К.Л. «Развитие рынка деривативов в Российской Федерации в контексте решений стран «Группы 20», 2013 г.// Деньги и кредит.
7. Сокуренок, А.П. Тенденции срочного рынка в России / А.П. Сокуренок// Научно-методический электронный Концепт. – 2015. – Т. 13. – С. 3206–3210.
8. Официальный сайт Московской биржи – [Электронный ресурс: <http://moex.com/> (дата обращения: 23.04.2017)]

Канафьева Л.М.

студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: lkanafyeva@gmail.com

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ПРОБЛЕМА БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

***Аннотация:** В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы, посвященной проблеме чрезмерного оттока капитала из российской экономики. В частности, приводятся результаты факторного анализа вывоза капитала частным сектором, строится прогноз значений данного показателя на 2017–2019 гг.*

***Ключевые слова:** результаты научно-исследовательской работы, бегство капитала, факторный анализ, прогноз оттока капитала.*

Kanafyeva L.M.

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: lkanafyeva@gmail.com

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

THE PROBLEM OF CAPITAL FLIGHT FROM RUSSIA

***Abstract:** This article presents results of a scientific research, devoted to the problem of capital flight from Russian economy. Particularly, it contains results of factor analysis of this economic phenomenon, as well as its forecast for the 2017–2019 interim.*

***Keywords:** results of scientific research, capital flight, factor analysis, capital outflow forecast.*

С момента проведения рыночных реформ в 90-х гг. XX века многое изменилось в нашей стране, как в экономическом, так и социально-политическом аспекте. Изменилась и система внешнеэкономических связей. Однако на протяжении вот уже 20 лет одно в России остается неизменным – проблема значительного оттока капитала из страны. Данный процесс благодаря своему постоянству уже стал рассматриваться как характерная черта современной российской экономики.

Основной экономической предпосылкой вывоза капитала из России является стабильно наблюдаемый профицит текущего счета, формируемый, прежде всего, за счет положительного торгового баланса (см. рис.1).

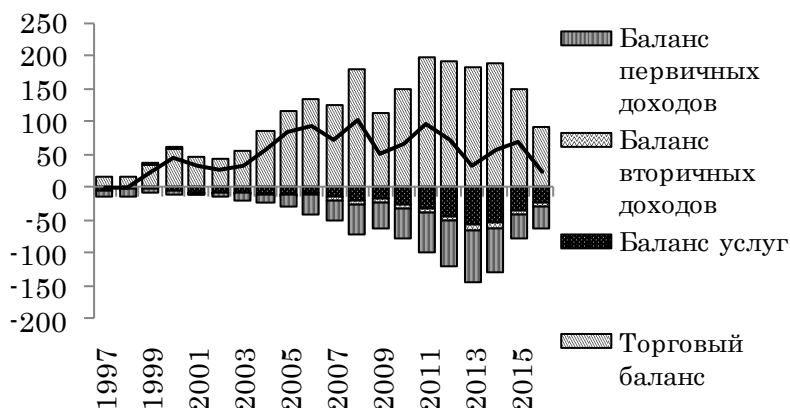


Рис. 1. Компоненты счета текущих операций (млрд. долл. США)
 Источник: <http://www.cbr.ru>

В принципе ситуация, когда в условиях значительного профицита текущего счета расходы резидентов на приобретение активов за рубежом превышают их доходы от продажи активов за границу (то есть наблюдается отток капитала), является вполне нормальной. Так, например, в Германии, являющейся одним из крупнейших в мире чистых экспортеров капитала, отток капитала не вызывает никаких опасений. Однако в России он приобретает крайне негативный характер, поскольку по большей части экспорт капитала из нашей страны является экономически необоснованным и не отвечает задачам развития национальной экономики, то есть носит характер «бегства». Кроме того, ситуация еще больше усугубляется тем, что в отличие от других разви-

вающихся стран, столкнувшихся с подобной проблемой (например, Китая), российская экономика не является инвестиционно привлекательной для нерезидентов, в связи с чем, значительный вывоз капитала не компенсируется его притоком.

В нашей стране сложилась модель вывоза капитала, при которой инвестируемые в иностранные активы ресурсы не генерируют адекватного встречного потока поступлений в национальную экономику. Одним из доказательств данного утверждения является крайне высокий (по сравнению не только с развитыми, но и развивающимися странами) дефицит счета первичных доходов, который формируется, главным образом, из-за отрицательного сальдо счета инвестиционных доходов (см. рис. 2).

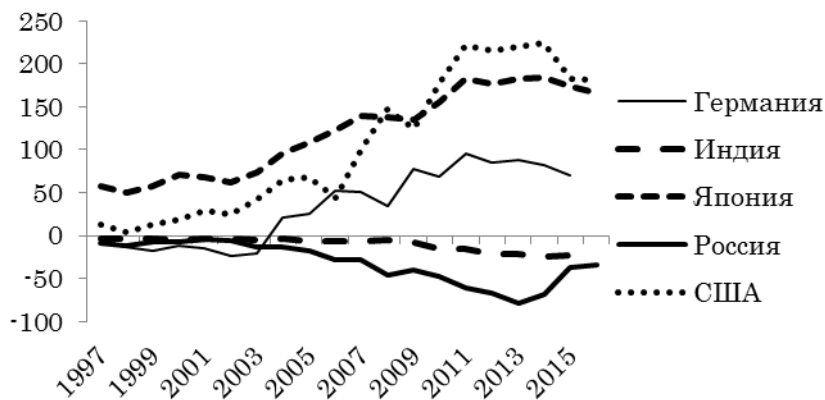


Рис. 2. Баланс первичных доходов (сопоставление по странам)
 Источник: <http://data.worldbank.org>

Для страны, которая устойчиво выступает нетто-экспортером капитала, это свидетельствует о крайне низкой экономической эффективности осуществляемых зарубежных инвестиций, значительная часть которых попадает в офшоры и перестает работать на отечественную экономику. Данная ситуация также во многом объясняется и тем, что на протяжении долгого периода в России наблюдался масштабный отток капитала по нелегальным каналам, который фактически отражается в российском платежном балансе по статьям «Чистые ошибки и пропуски» и «Сомнительные операции» [1] (см. рис.3).

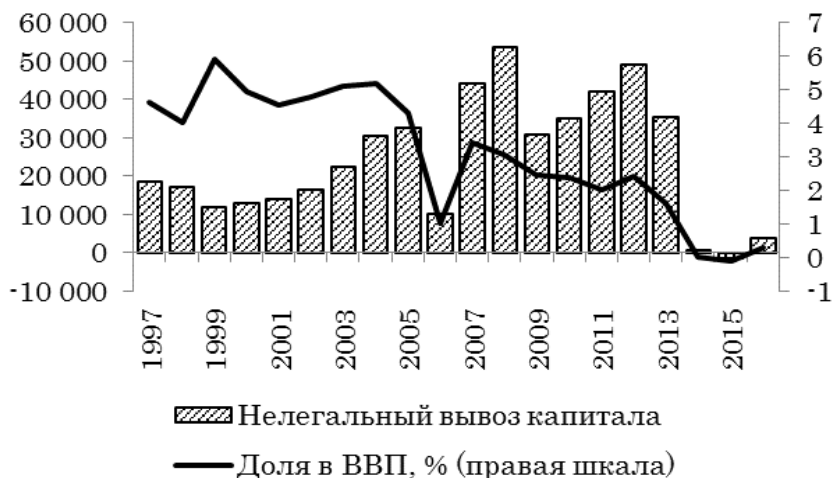


Рис. 3. Объем нелегального вывоза капитала из России (млрд. долл. США)
 Источник: <http://www.cbr.ru>

В результате проведенного исследования был отобран ряд факторов, влияющих на отток капитала из России, и построена регрессионная модель данного процесса. В качестве объясняемой переменной был взят показатель чистого ввоза/вывоза капитала частным сектором, рассчитываемый Банком России.

В качестве регрессоров были выбраны следующие показатели:

- сальдо текущего счета платежного баланса (CA);
- дамми-переменная, оценивающая влияние введенных в 2014 г. антироссийских санкций (DUM);
- номинальный ВВП (NGDP);
- изменение официальных золотовалютных резервов (RESCH).

Полученные результаты корреляционного анализа, а также характеристики модели представлены в таблице 1 и 2.

Таблица 1

Корреляционная матрица

	CF	RESCH	CA	NGDP	DUM
CF	1				
RESCH	-0.886	1			
CA	0.173	0.267	1		
NGDP	0.579	-0.279	0.54	1	
DUM	0.364	-0.416	-0.023	0.101	1

Спецификация модели

	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика
Y-пересечение	-5.323e+01 *	1.986e+01	-2.679
RESCH	-1.034e-03 ***	4.204e-05	-24.589
CA	5.944e-01 ***	8.579e-02	6.928
NGDP	1.098e+01 **	3.372e+00	3.256
DUM	-1.539e+01 *	6.081e+00	-2.531
R^2	0.9818		
R^2 – adjusted	0.9769		
p-value	7.525e-13		
RMSE	7.0176		

***, **, *, . статистически значим на уровне значимости 0,1%, 1%, 5% и 10% соответственно.

Наибольшее влияние на отток капитала оказывают два фактора: изменение золотовалютных резервов (обратная зависимость) и объем ВВП (прямая зависимость). Уравнение множественной регрессии имеет следующий вид:

$$CF = -53,226 + 0,5944 \times CA + 10,9776 \times \ln(NGDP) - 0,001 \times RESCH - 15,3878 \times DUM$$

Как и сама модель, все коэффициенты оказались статистически значимыми. Значение коэффициента детерминации показывает, что исследуемая переменная на 98,18% объясняется факторами, включенными в модель, и на 1,82% неучтенными предикторами, либо ошибкой. Р-значения также говорят о том, что выбранные показатели хорошо объясняют зависимую переменную.

Если говорить о перспективах оттока капитала в среднесрочном периоде, то при сохранении цен на нефть на уровне 50 долл. США за баррель в первом полугодии 2017 г. и их последующем снижении и закреплении на уровне 40 долл. за баррель в 2018–2019 гг. (базовый прогноз Банка России), он сохранится на достаточно невысоком уровне. Некоторому усилению вывоза капитала в 2017 г. будет способствовать рост положительного внешнеторгового сальдо (и, как следствие, профицита текущего счета) за счет восстановления равновесия на мировом рынке нефти и повышения цен на нее, однако данное оживление будет недолгим.

Постепенный рост российской экономики приведет к увеличению доходов экономических субъектов, что в определенной мере способствует наращиванию иностранных активов. Однако оно будет незначительным в связи с недостаточностью накопленной ресурсной базы, а также сохранением высокой привлекательности рублевых вложений по сравнению с валютными за счет дифференциала процентных ставок (повышение ставок ФРС США будет носить постепенный характер, а потому в среднесрочной перспективе они не превысят процентные ставки, складывающиеся в развивающихся странах, в том числе и в России). Последний фактор с учетом стабилизации и восстановления экономической ситуации может привести к росту инвестиционной привлекательности России не только для внутренних, но и для внешних инвесторов, в результате чего возможен рост иностранных вложений в российские активы. Несмотря на это, в условиях сохранения финансовых санкций, а также сокращения выплат по внешнему долгу, объем иностранных обязательств останется примерно на том же уровне.

Таким образом, в следующие три года ожидается усиление как факторов, стимулирующих отток капитала, так и сдерживающих его. В связи с этим достаточно интересно рассчитать будущие показатели оттока капитала на основе полученной регрессионной модели. Предполагаемые значения регрессоров были взяты из базового сценария прогноза Банка России [2] (см. таблицу 3).

Таблица 3

Прогноз оттока капитала на 2017–2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019
NGDP	1675,94	2513,92	3770,87
RESCH	9000	0	0
DUM	1	1	1
CA	27	25	25
CF	19,63	32,2	36,65
95% доверительный интервал прогноза	(7,69; 31,57)	(19,2; 45,2)	(21,95; 51,35)

В данном прогнозе мы предполагаем сохранение антироссийских санкций вплоть до 2019 г. При этом в случае, если Банк России реализует свои намерения нарастить золотовалютные резервы до 500 млрд. долл. к 2019 г., для чего в принципе складываются объективные предпосылки, по мнению экспертов Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНП РАН) [3], отток капитала из России может значительно сократиться и даже смениться его притоком

в 2017–2018 годах, см. рис. 4. Однако в обоих сценариях наблюдается тенденция к увеличению оттока капитала по мере восстановления национальной экономики (рост ВВП и профицита текущего счета).

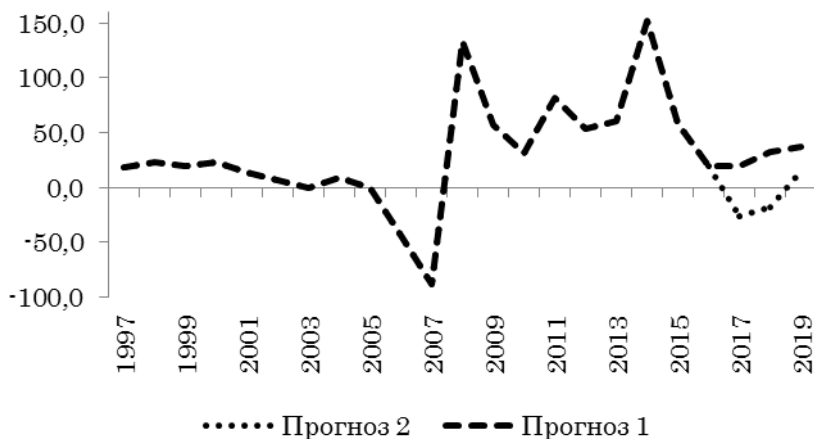


Рис. 4. Прогноз оттока капитала на 2017–2019 годы (млрд. долл. США)

Подводя итоги, хочется отметить, что, хотя в последние два года можно наблюдать постепенное снижение остроты проблемы оттока капитала из российской экономики, данную тенденцию нельзя рассматривать как показатель преодоления проблемы «бегства капитала». Сокращение оттока капитала было обусловлено, прежде всего, значительным замедлением формирования иностранных активов, часть которых была использована для финансирования выплат по внешнему долгу, сокращением нелегального вывоза капитала, а также общим экономическим спадом, снижением уровня доходов и сокращением профицита текущего счета. В свою очередь восстановление экономики вновь приведет к образованию у резидентов избыточных сбережений, которые, как и прежде, будут выводиться ими за рубеж. Ситуация не изменится, пока не будут созданы условия для того, чтобы капитал остался в национальном хозяйстве, а именно – создан комфортный инвестиционный климат и улучшена институциональная среда, а также расширены возможности для инвестиций за счет диверсификации экономики и повышения рентабельности в отраслях, не связанных с добычей полезных ископаемых и энергоресурсов.

Литература:

1. Ерошкин А.М., Петров М.В. Участие России в международном движении капитала//Вестник Финансового университета. №6. 2015. – С. 88.
2. "Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов" (утв. Банком России) [Электронный ресурс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207008/ (дата обращения: 24.04.2017)]
3. Эксперты: золотовалютные активы России достигнут 500 млрд долларов в 2019 году. [Электронный ресурс: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9503794> (дата обращения: 24.04.2017)]

Коновалова Д.В.

магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: dashakonov@mail.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.,**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

РИСКИ КЛИРИНГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИМИ НА ПРИМЕРЕ НАЦИОНАЛЬНОГО КЛИРИНГОВОГО ЦЕНТРА

***Аннотация:** В статье представлены виды рисков клиринговых организаций, возникающие при осуществлении расчетов, а также меры, направленные на управление рисками, рассмотренные на примере клиринговой организации России – Национального клирингового центра, являющегося центральным контрагентом в России.*

***Ключевые слова:** риски, клиринг, Национальный клиринговый центр, клиринговая организация, центральный контрагент, размер обеспечения, маржирование.*

Konovalova D.V.

master student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: dashakonov@mail.ru

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

THE RISKS OF A CLEARING ORGANIZATION AND MANAGEMENT SYSTEM ON THE EXAMPLE OF NATIONAL CLEARING CENTER

***Abstract:** The article presents the types of risks of the clearing organizations arising from the implementation of the netting, as well as measures aimed at risk management are considered by the example of the clearing organizations of Russia – the National clearing centre, which are the Central counterparty in Russia.*

***Keywords:** risk, clearing, National clearing centre, clearing house, Central counterparty, collateral, margining.*

Заключение сделки – это только первый этап её «жизненного цикла». В дальнейшем она, или, точнее, обязательства по ней, должны быть исполнены. Неисполнение обязательств по сделке может вести к убыткам для добросовестных контрагентов, применительно же к сделкам на финансовых рынках – и не только для них.

В связи с этим на финансовых рынках существует особенно выраженная потребность в обеспечении (гарантировании) исполнения обязательств в случае их неисполнения участником – дефолтёром. На решение этой задачи направлен клиринг.

Главные риски клиринговой организации – это риски её убытков, или «потерь» (losses), в связи с её основной деятельностью (гарантирование исполнения обязательств); главная, если не единственная, причина подобных специфических рисков – неисполнения недобросовестными участниками своих обязательств перед клиринговыми организациями (дефолты).

Помимо специфических рисков клиринговые организации сталкиваются и со стандартными рисками – рисками убытков и/или иных неблагоприятных последствий вследствие собственных проблем, не связанных непременно с дефолтами.

Основными рисками клиринговой организации являются рыночные, кредитные риски и риски ликвидности, содержание которых может меняться в зависимости от того, в контексте каких, стандартных или специфических, рисков они рассматриваются.

Национальный клиринговый центр, входящий в группу Московской биржи, и обслуживающий её валютный, фондовый и срочный рынки, является ведущей клиринговой организацией, единственной российской клиринговой организацией – центральным контрагентом, созданной в форме банка. Банк НКЦ (АО) избавляет участников от необходимости оценивать риски и устанавливать лимиты друг на друга, необходимо устанавливать лимиты только на Банк НКЦ (АО) как центрального контрагента. При этом НКЦ оказывает услуги 674 участникам клиринга при среднесуточном объеме рассчитанных обязательств – 3–4 трлн. руб., поэтому принимает на себя большое количество рисков.

К ключевым задачам НКЦ относится снижение рисков финансовой системы и обеспечение стабильности на обслуживаемых сегментах финансового и товарного рынков. Достижению этой цели способствует внедрение современной, отвечающей международным стандартам системы управления рисками, в рамках которой НКЦ проводит комплексный анализ рисков, возникающих при осуществлении всех видов деятельности.

Исходя из функций и задач, НКЦ имеет специфическую структуру рисков, которая состоит из следующих взаимосвязанных групп:

- риски, присущие НКЦ как центральному контрагенту и клиринговой организации;
- риски банковской деятельности;
- риски ОТП.

Система управления рисками НКЦ охватывает следующий перечень рисков:

- риск центрального контрагента (кредитный риск ЦК);
- кастодиальный риск;
- кредитный риск;
- рыночный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск;
- стратегический риск;
- коммерческий риск;
- правовой риск;
- регуляторный риск;
- риск потери деловой репутации.

В целях обеспечения надежности своей деятельности НКЦ использует подходы к управлению рисками, предусмотренные требованиями Банка России, рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору, а также международными стандартами Комитета по расчетным и платежным системам Банка Международных расчетов и Технического комитета Международной организации комиссий по ценным бумагам для системно значимых инфраструктурных организаций.

В 2015 году во исполнение Указания Банка России от 15.04.2015 г. №3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы», НКЦ начал внедрение внутренних процедур оценки достаточности капитала (далее – ВПОДК), в том числе были разработаны следующие внутренние документы:

- стратегия управления рисками и капиталом, направленная на гармонизацию процесса управления рисками банковской деятельности НКЦ и его связь с управлением достаточностью капитала;
- контрольные показатели риск-аппетита Банка на 2016 год, установившие пороговые значения количественных и качественных показателей уровня значимых рисков на предстоящий год для целей последующего ежеквартального мониторинга;
- методика оценки экономического капитала Банка, содержащая описание подходов, используемых НКЦ для оценки требований к капиталу на покрытие наиболее значимых рисков как на индивидуальном, так и на агрегированном уровне, включая расчет дополнительных буферов капитала.

Совершенствование методологической базы процессов, связанных с управлением рисками и капиталом, остается одним из наиболее важных элементов деятельности НКЦ.

В 2016 году была разработана и внедрена новая структура уровня защиты ЦК, которая нацелена на обеспечение надежности и прозрачности взаимодействия с участниками клиринга, а также гарантированное сохранение финансовой устойчивости НКЦ в связи с выполнением им функции центрального контрагента в любой рыночной ситуации. Разработанная структура защиты соответствует международным стандартам деятельности центральных контрагентов и включает в себя следующие нововведения:

- унифицированную для всех рынков Группы «Московская биржа» систему защиты при дефолте участника;
- формирование выделенного капитала ЦК, используемого в случае дефолта участника клиринга до средств гарантийных фондов;

- обеспечение сохранности минимального уровня капитала НКЦ, гарантирующего непрерывность предоставления услуг участникам клиринга даже в случае чрезвычайной ситуации;

- механизм ограничения ответственности ЦК в случае использования остальных уровней финансовой защиты;

- порядок восполнения выделенного капитала НКЦ и гарантийных фондов

В НКЦ используются различные модели для определения требований к размеру обеспечения в зависимости от конкретного рынка. Модель определения требований к размеру обеспечения учитывает особенности инструментов и, соответственно, применяется с небольшими различиями, принимающими во внимание особенности каждого из них.

На валютном, рынке ценных бумаг и товарном рынке в силу линейности инструментов относительно риск-факторов используется упрощенный подход, рассматривающий 2 сценария для каждого инструмента (рост и падение), учитывающий при этом также размер позиции с помощью лимитов концентрации.

На срочном рынке набор сценариев выбирается с учетом возможного присутствия в позиции нелинейных инструментов, и, таким образом, набор сценариев по спот-рискам расширяется до 23-х, также учитываются сценарии возможного изменения подразумеваемой волатильности.

На рынке Стандартизированных ПФИ применяются также сценарии движения кривых процентных ставок/кривой подразумеваемой волатильности, определенные с помощью метода главных компонент (shift – twist – butterfly).

Сценарии, используемые в моделях маржирования, калибруются на исторических данных, а также с учетом потенциальных сценариев движения цен активов, еще не отраженных в исторических данных, таким образом, чтобы обеспечить на всех рынках доверительную вероятность требуемого размера обеспечения не менее 99%.

В зависимости от конкретного рынка отличаются также типы активов, принимаемых в обеспечение:

Таблица

**Типы активов, принимаемых в обеспечение на рынках
Московской Биржи**

Рынок	Рубли	Иностран- ные валюты	Драгоцен- ные металлы	Облигации	Акции	Товары
Валютный	+	+	+	-	-	-

Рынок	Рубли	Иностран- ные валюты	Драгоцен- ные металлы	Облигации	Акции	Товары
Рынок ценных бумаг	+	+	-	+	+	-
Срочный рынок	+	+	-	-	+	-
Рынок стандартизированных ПФИ	+	+	-	-	-	-
Товарный рынок	+	-	-	-	-	+

В последние годы были введены следующие наиболее существенные изменения, расширяющие возможности участников торгов и клиринга при заключении биржевых и внебиржевых сделок с НКЦ, как с центральным контрагентом:

- на рынке ценных бумаг – внедрено РЕПО с ЦК с расчетами в долларах США и евро на срок до одной недели, расширен список бумаг, допущенных к торгам с частичным обеспечением, благодаря разделению ценных бумаг на принимаемые в обеспечение и допущенные к торгам с частичным обеспечением;

- на срочном рынке участникам клиринга предоставлена возможность контролировать риски экспирации опционов по позициям клиентов;

- на фондовом рынке по ОФЗ внедрен единый цикл расчетов T+1 с частичным депонированием, который пришел на смену циклам расчетов T0 и T+2. Цикл расчетов T+1 позволяет снизить затраты участников рынка на фондирование операций на рынке государственного долга, увеличить объем операций за счет частичного обеспечения по сделкам, а также повысить эффективность работы маркет-мейкеров, что способствует росту ликвидности биржевого рынка ОФЗ;

- на рынке СПФИ утвержден алгоритм маржирования портфелей, включающих в себя опционные продукты;

- на срочном рынке, рынке ценных бумаг, валютном рынке и рынке драгоценных металлов утверждена методика определения размера обеспечения под стресс;

- запущены биржевые торги форвардными контрактами, базовым активом которых является товар (пшеница мягкая). По этим операциям используется система маржирования, аналогичная системе маржирования валютного рынка и рынка ценных бумаг.

Можно сделать вывод о том, НКЦ покрывает свои риски с достаточной степенью вероятностью с помощью системы маржирования (индивидуальное клиринговое обеспечение и иное обеспечение, предусмотренное соответствующими Правилами клиринга). НКЦ обеспечивает покрытие потенциальных рисков по позициям клиентов как минимум с доверительной вероятностью 99%. Оценка обеспеченности позиций производится ежедневно, в случае недостаточности обеспечения, клиенту выставляются маржинальные требования. Несмотря на отсутствие требований о внесении внутрисдневных маржинальных требований (intradaymargin-call), НКЦ может увеличить требования к обеспечению в рамках одного дня, что, вместе с полной предварительной проверкой заявок на обеспеченность, позволяет держать риски под контролем.

Литература:

1. Официальный сайт Национального клирингового центра [Электронный ресурс: www.nkcbank.ru (дата обращения: 06.05.2017)]
2. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс: www.cbr.ru (дата обращения: 08.05.2017)]
3. Официальный сайт Committee on Payments and Market Infrastructures of the bank for international settlements [Электронный ресурс: www.bis.org/cpmi/ (дата обращения: 08.05.2017)]
4. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс: www.moex.com (дата обращения: 11.05.2017)]

Кононович И.В.

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: ivk2110@rambler.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.,**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РУБЛЯ КАК РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ НА ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС

***Аннотация:** в статье представлены результаты научно-исследовательской работы, в которой рубль рассматривается не только как национальная валюта, но и как региональная валюта в рамках Евразийского экономического союза и возможно, как мировая валюта в глобальной экономике.*

***Ключевые слова:** валюта, национальная валюта, глобальная экономика, регионализация.*

Kononovich I.V.

Student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ivk2110@rambler.ru

**Scientific adviser:
Novitskaya A.A.**

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

THE PROSPECTS FOR THE RUBLE AS A REGIONAL CURRENCY IN THE AREA OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION (EAEU)

***Abstract:** the article presents the results of the research work, which considers not only the national currency, but also as a regional currency within the framework of the Eurasian Economic Union and possibly as a world currency in the global economy.*

***Keywords:** currency, national currency, global economy, regionalization.*

Ключевым фактором является размер национальной экономики, т.е. у стран, вклады которых в глобальный ВВП наиболее значительны, имеют наибольший спрос на свою валюту на мировом рынке, и она может в перспективе стать региональной или международной. В целом международная валюта – это та валюта, которую резиденты используют как внутри страны эмиссии, так и за ее пределами. В настоящее время сложились базовые предпосылки для интернационализации российской валюты. По размеру ВВП и экспорта товаров и услуг Россия входит в число ведущих стран на пространстве СНГ, введена свободная конвертируемость рубля, как по текущим, так и по капитальным операциям, накоплены значительные международные резервы, обеспечивающие стабильность его покупательной способности. Но успешному продвижению валюты за рубежом препятствуют такие факторы, как умеренный рост инфляции и недостаточная емкость финансового рынка, снижающие интерес иностранных инвесторов к российскому рублю.

Согласно обновленным прогнозам Международного валютного фонда, ВВП России по ППС в 2016 г. вырастет на 0,54% по сравнению с 2015 г. (с \$3,72 трлн до \$3,74 трлн). В предыдущей версии прогнозов от апреля 2016 г. МВФ предполагал, что ВВП России по ППС снизится второй год подряд (с \$3,72 трлн до \$3,68 трлн). Таким образом, МВФ повысил свою оценку российского ВВП по ППС на этот год на 1,6%. Россия по этому показателю остается на шестом месте, опережая Бразилию, но уступая Германии. Первую строчку в мире занимает Китай (с прогнозными \$21,27 трлн на этот год). Китай обогнал США в 2014 г. и нарастит свой отрыв в 2016-м до \$2,7 трлн – примерно до размера экономики Франции. На третьем месте – Индия, чей ВВП по ППС увеличится в этом году больше всех в двадцатке крупнейших экономик – на 9%. [1]

Создание Евразийского экономического союза вызвало необходимость в создании и формировании стабильной структуры валютных, кредитных и расчетных отношений. Взаимные расчетные отношения в регионе носят двусторонний характер, поэтому существует огромная потребность иметь большие суммы иностранной валюты для осуществления платежей по различным торговым и неторговым операциям. Поэтому рациональнее бы было использовать во взаимных расчетах национальные валюта, а для сокращения транзакционных издержек и упрощения системы в целом сократить до использования одной валюты во взаимных расчетах.

Доля во взаимных расчетах для российского рубля со странами ЕАЭС составляет 70%. Интернационализация рубля вышла за пределы СНГ, евразийской экономической интеграции и распространилась на ва-

лютно-экономические отношения с другими странами. Подписано соглашение России с КНР и Бразилией (2011 г.), с КНДР и Вьетнамом (2014 г.) о взаимных международных расчетах в национальных валютах по торговым, кредитным контрактам. Ведутся переговоры с Египтом об обмене рублей на египетские фунты российским туристам (2015 г.). Для того, чтобы повысить результативность внешней валютной политики России, необходимо провести анализ соотношения преимуществ и рисков при использовании рубля как валюты платежа, валюты цены, средства накопления в международных отношениях страны [2, стр. 138]

Наиболее вероятным считают становления рубля как региональной валюты для ЕАЭС, но и тут имеются свои проблемы. В дискуссиях последних лет о проблемах создания региональной валюты стран ЕАЭС недостаточно внимания уделяется практической стороне введения единой валюты. Единая валюта по замыслу ее инициаторов должна решить по существу два главных вопроса:

- снижение транзакционных издержек;
- нейтрализация высокой волатильности курсов ведущих мировых валют.

На рисунке 1 показана динамика объема взаимной торговли между странами ЕАЭС. Как видно из графика, в 2016 году отмечается положительная динамика, которая по прогнозам будет продолжаться и в 2017 году. Поэтому введение единой валюты снизило бы издержки и способствовало бы укреплению независимости от доллара, сейчас это основная валюта расчета между странами.



Рис. 1. Объем взаимной торговли между странами ЕАЭС [3]

Создавая собственную валютную систему нельзя игнорировать опыт других стран, в особенности валютных союзов, например, ЕВС. [4, стр. 252] Некоторые же аналитики выступают против учета опыта других союзов и говорят о том, что у ЕАЭС иная структура и в принципе нельзя опираться на чей-либо опыт, т.к. при формировании тех союзов были совсем другие условия. Они выделяют проблемы, которые стоят на пути к формированию единого валютного пространства.

Рассматривая взаимную торговлю между странами-членами ЕАЭС, важно отметить долю экспорта и импорта для России. На рисунках 2 показана диаграмма, отражающая структуру. Если рассматривать экспорт из России, то как торговый партнер преобладает экспорт в Беларусь. По импорту в Россию также лидирует Республика Беларусь, которая является одним из основных торговых партнеров РФ.



Рис. 2. Объем экспорта из России в страны-члены ЕАЭС [3]

В целом, рассматривая экспорт и импорт ЕАЭС, нужно отметить его снижение уже второй год подряд, что негативно сказывается на торговых отношениях между странами союза. Страны ЕАЭС экспортируют в основном сырье и продукцию первичного передела, это и является одной из причин резкого снижения, т.к. в 2015 году произошло значительное падение цен на сырьевые товары, что и подкосило торговлю стран ЕАЭС.

Рубль больше не является замкнутой валютой, которая обращается только на внутреннем рынке. С 2007 г. он активно торгуется на

международных площадках. В частности, рубль котируется в валютной торговой системе LavaFX Interbank (Нью-Йорк). Она представляет собой электронную мультидилерскую систему, поддерживаемую американской компанией Lava. Наибольшие объемы торгов рублем приходятся на междилерскую систему валютного рынка Electronic Broking Service (EBS), принадлежащую брокеру ЮАР (Лондон). EBS является одной из лидирующих электронных анонимных дилинговых систем для межбанковского валютного трейдинга, сопоставимой с системой Reuters Dealing.

Мнения экспертов по вопросу, сможет ли рубль стать региональной валютой, очень противоречивы. Так, например, МВФ считает, что российский рубль пока не готов стать резервной или региональной валютой. А главный аналитик ФГ «Калита-Финанс» Андрей Ганган наоборот считает, что в последние годы российские власти разрабатывают идею превращения рубля если не в мировую, то в региональную резервную валюту, и нужно создать ситуацию, когда центробанки других государств будут накапливать рубли в своих валютных резервах. На пути к подобной цели России предстоит решить несколько вопросов, и это работа не одного года. Ганган считает, что для придания рублю статуса резервной валюты необходимым условием является максимальное отстранение Банка России от хода торгов на валютном рынке. Как и эксперты МВФ, главный экономист аналитического управления ИК «Уралсиб Капитал» Алексей Девятов считает, что пока рано говорить о существенных возможностях для рубля как резервной валюты и это связано с рядом причин. Во-первых, рубль должен зарекомендовать себя надежной валютой. Во-вторых, рубль должен зарекомендовать себя устойчивой валютой. Вместе с тем, рубль может претендовать на роль резервной валюты. Для этого, по мнению Девятова, необходимо решить, по крайней мере, два основных вопроса: провести глубокую модернизацию экономики и уйти от сырьевой зависимости, а также радикально снизить инфляцию.

Усовершенствовать политику регионализации рубля можно работав «дорожную карту» для поэтапного расширения его использования в международном обороте на основе анализа неудач этого процесса с учетом мирового опыта Китая, Японии, США. Данная стратегия также должна быть связана с современной ориентацией развития МЭО России на приоритетные развивающиеся страны партнеры, например, БРИКС, АСЕАН+3, АТЭС, ШОС.

Рассматривая институциональное направление регионализации рубля, важно формирование таких институтов, как МФЦ в Москве,

российских банков и их зарубежной сети, валютного рынка, для удовлетворения спроса на российскую валюту нерезидентов, осуществления международных расчетов в национальных валютах.

Но, как и любой процесс, интернационализация несет как выгоды, так и издержки. К выгодам можно отнести минимизацию издержек внешней торговли, увеличение размеров банковского сектора и независимая внешняя политика, устойчивая к иностранному влиянию, направленная на решение национальных задач. К недостаткам можно отнести ограничение маневра денежно-кредитной политики, рублевое денежное предложение будет формироваться на внешнем рынке, завышение валютного курса, денежные власти не смогут директивными методами препятствовать оттоку или притоку капитала.

Высокая зависимость экономики от цен на нефть приводит к непредсказуемым колебаниям курса рубля. Более того, российские экспортеры предпочитают получать экспортную выручку в долларах (евро), а не в рублях. По мнению большинства экспертов для того, чтобы рубль стал региональной или резервной валютой, нужно модернизировать экономику и снизить зависимость от сырьевых ресурсов. Исходя из статистических данных, представленных выше, экономической, политической ситуации в мире и в России, можно сделать вывод, что в ближайшее время российский рубль не может стать региональной валютой, но перспективы такие на пространстве ЕАЭС он сохраняет.

Литература:

1. Официальный сайт телеканала РБК [Электронный ресурс: <http://www.rbc.ru> (дата обращения: 08.05.2017)]
2. Внешнеэкономическая политика России в условиях глобальных вызовов: Монография / Ткаченко А.А.
3. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения 07.05.2017)]
4. Валютный союз будущее ЕАЭС: Монография// Кузнецов В.С., 2015 г.

Меджидов М.Ш., Лобжанидзе Г.Г., Жиба Л.А.

студенты 3го курса
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: mikayil.majidov@gmail.com
leon-zhiba@yandex.ru

**Научный руководитель:
Новицкая А.А.,**

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

СТРУКТУРА ТОРГОВЫХ АЛГОРИТМОВ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРЕДИКТИВНОГО АНАЛИЗА РЫНОЧНЫХ ДАННЫХ

***Аннотация:** На данный момент на рынках капитала значительный объем занимают алгоритмические торговые системы. Большая часть операций, совершаемых сегодня, приходится на торговые алгоритмы. В данной статье рассмотрены общая конструкция торговых алгоритмов и набор современных инструментов, применяемых квантовыми аналитиками при построении автоматических стратегий, а также предложены авторские методы построения торговых моделей*

***Ключевые слова:** альфа модель алгоритма, риск модель, модель транзакционных издержек, метод деревьев решений, случайные леса, ансамбль предиктивных алгоритмов, бустинг.*

Majidov M.S., Lobzhanidze G.G., Zhiba L.A.

the 3rd year students
Financial University under the Government of Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mikayil.majidov@gmail.com
leon-zhiba@yandex.ru

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

TRADING ALGORITHMS STRUCTURE AND MODERN METHODS OF PREDICTIVE MARKET DATA ANALYSIS

***Abstract:** Nowadays capital markets are occupied by algorithmic trading systems that generate a substantial part of trades. The given article describes standard design of trading algorithms and modern tools of quant analysts for building automated strategies, and also offers original methods of trading model optimization*

***Keywords:** alpha model, risk model, transaction cost model, the method of decision trees, random forests, ensemble predictive algorithms, boosting.*

На современном российском финансовом рынке используется большое количество торговых алгоритмических стратегий. Несмотря на разнообразность их принципов и методов обработки данных, в профессиональных организациях, занимающихся алгоритмической торговлей, существует общая структура, некий скелет, на базе которого строится любой действующий торговый алгоритм. Визуально полная структура торговой алгоритмической стратегии представлена на рисунке 1.

Ни один рабочий алгоритм не обходится без альфа модели, на базе которой выдается прогноз будущей цены рынка. Альфа модель алгоритма – это модель, принимающая на вход рыночные данные и выводящая торговые сигналы в виде 1 – покупка, 0 – бездействие, –1 – продажа. На практике, альфа модель далеко не всегда дает прогноз цены актива, а является лишь сигналом или статистической вероятностью изменения цены актива.

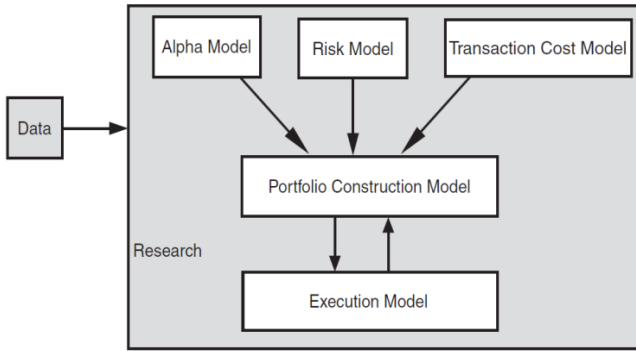


Рис. 1. Структура торговой алгоритмической стратегии

Следующим модулем, который контролирует и предотвращает возможные потери при торговле, является риск модель. В нее входят следующие элементы: стоп лосы, тейк профиты, волатильность рынка, где работает алгоритм, и волатильность стратегии. Часто при работе с несколькими индикаторами используется вероятностная модель предсказания, представляющая собой произведение объема позиции на удельный вес стандартной ошибки волатильности среди общей суммы стандартных ошибок, либо используется алгоритм из деревьев решений.

Отдельным, более общим видом риск модели можно считать рассмотрение пула алгоритмических стратегий, используя в качестве метрик их доходность, разброс (дисперсию) и оптимизацию весов ордеров по методу mean-variance analysis. При составлении выборки портфелей стоит помнить о том, чтобы сигналы, выдаваемые разными алгоритмами внутри одного пула, не были коррелированы, иначе вся работа по присвоению весов и оптимизации алгоритмов портфеля будет бессмысленной.

Рассмотрим инновационные инструменты оптимизации как пула портфелей алгостратегий, так и самих альфа моделей. Среди инновационных моделей выделяют модели машинного обучения и модели оптимизации регрессии с уменьшением разброса предиктивного интервала альфа моделей. Точность прогноза таких моделей стабильно высокая (~84%).

Следующая важная часть алгоритма – модель транзакционных издержек. Она необходима, так как часто агрессивные торговые алгоритмы не дают ожидаемых результатов, несмотря на хороший график прибыли или убытков при бектестировании. Причин этого в основном две: комиссия и проскальзывание. Стоит принять во внимание, что комиссия не

фиксирована при разных объемах позиций, а чем больше торгуемый объем, тем большее в абсолютном значении происходит проскальзывание позиции, в результате чего участники рынка терпят убытки.

Первая модель транзакционных издержек предполагает фиксированные издержки, что не соответствует реальности.

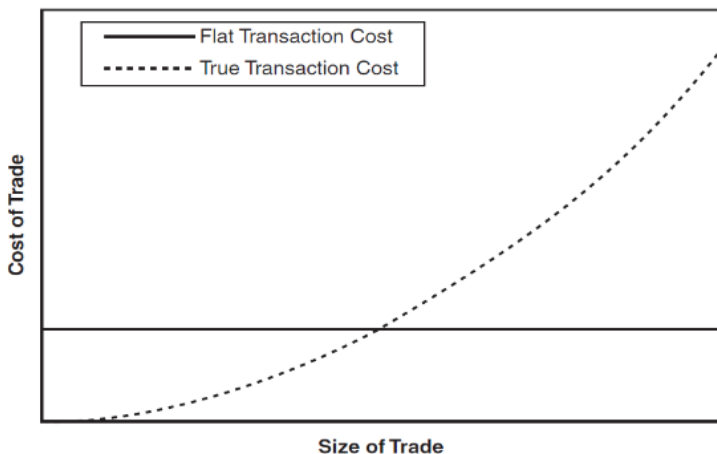


Рис. 2. Линейная модель фиксированных транзакционных издержек

Вторая модель задается в виде прямой и предполагаемые транзакционные издержки близки к реальным.

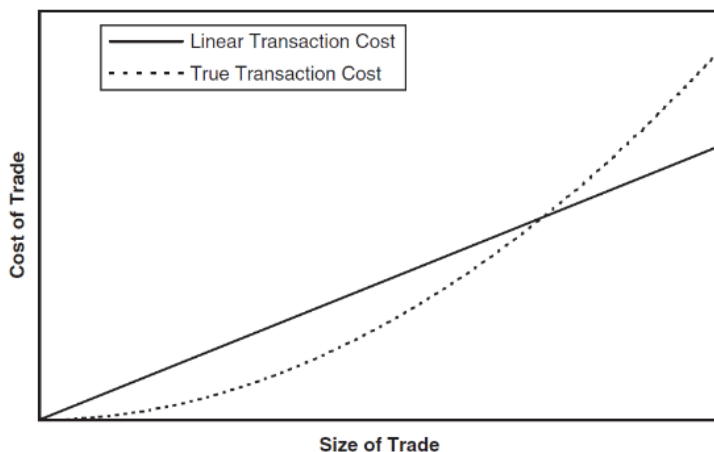


Рис. 3. Линейная модель транзакционных издержек

Третья модель представляет собой ломаную. При таком построении модели ожидаемые транзакционные издержки практически совпадают с реальными.

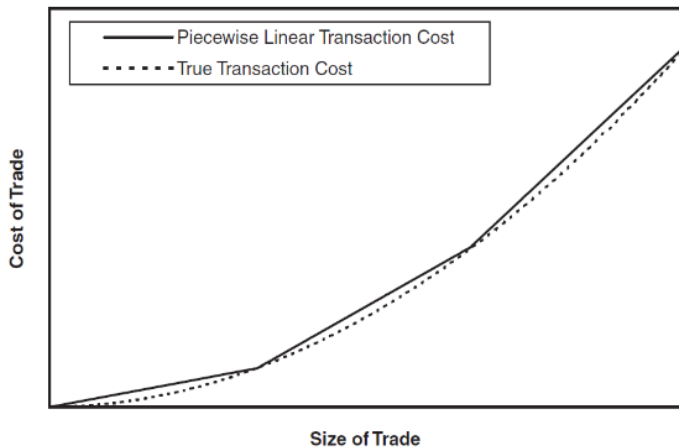


Рис. 4. Ломаная модель транзакционных издержек

Четвертая модель – квадратичная, дает более точный прогноз, чем ломаная модель и является наиболее используемой среди профессиональных участников рынка.

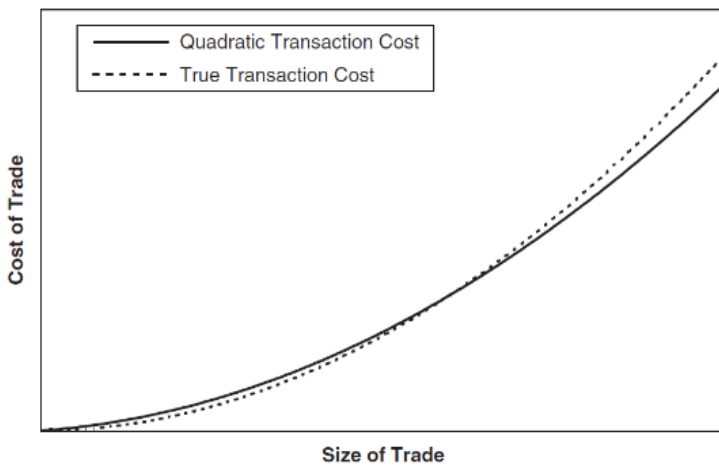


Рис. 5. Квадратичная модель транзакционных издержек

Роль модуля транзакционных издержек торговой стратегии резко возрастает при применении Арбитражных стратегий и при высокочастотной торговле за счет увеличения частоты транзакций и малой прибыли на каждую операцию.

Огромное значение в торговых алгоритмах помимо транзакционных моделей имеет оптимизация значений индикаторов. Индикаторы в альфа моделях делятся на трендовые (RSI) и реверсивные (EMA, Bollinger) самым разумным решением для квантового аналитика при проведении бектеста суметь определить правильное значение (чувствительность) индикатора, при котором он будет давать сигналы к покупке или продаже.

Авторами статьи совместно с студентом Финансового Университета Лобжанидзе Г.Г. был разработан алгоритм в среде R, который позволяет определить максимально прибыльные значения индикаторов с помощью метода бектестового автоподбора. В альфа оптимизационной части данного бектестового скрипта прогоняется экспериментально значение каждого X_i и Y_i (параметра) индикатора, считаются их пересечения и выводится матрица, иллюстрирующая доходность при тех или иных значениях каждого индикатора. Данный набор инструментов является базовым в простейших технических стратегиях. Однако, большие компании или фонды понимают, что на высококонкурентном рынке прибыль приносит либо техническая изошренность, либо преимущество в скорости, либо использование нестандартных подходов к рынку. Здесь мы предлагаем использовать подход с «обратной стороны» рынка – не столько обращать внимание на коррекцию сигналов или параметров индикаторов, а взглянуть на выборку. Цена актива часто движется вверх или вниз на малые расстояния, что в конце концов влияет на сигналы индикаторов, заставляя их выдавать ложные сигналы. Эти шумы можно предотвратить, воспользовавшись предложенным Михаилом Меджидовым методом квантового детерминирования.

При использовании данного метода рассматриваются данные за k период (внимание, все зависит от параметров индикаторов, которыми вы пользуетесь) и разбиваются внутри данного периода на квантили. При разбиении на квантили выборки (т.е. ее модифицировании) пропадают ложные сигналы, так как они просто не закладываются в просчет значения индикатора. Однако, деление выборки на слишком большое количество квантилей и чрезмерно малый размер выборки при делении на квантили может не способствовать должному нормированию выборки и лишь усилить шумы и наоборот. Поэтому, при применении данного метода требуется огромная осторожность при подборе значений.

Помимо стандартных методов используются и более продвинутые инструменты предиктивного анализа. Например, метод деревьев решений, случайные леса, ансамбль предиктивных алгоритмов и бустинг.

Рассмотрим базовый метод – дерево решений. Суть этого метода состоит в выявлении сложных взаимосвязей между вводными данными и результатами внутри большой выборки. Для формирования выборки, выбираются те переменные, которые влияют на цену торгуемого актива: цена на деривативы этого актива, результаты тестов и индикаторов и прочие объясняющие переменные. Далее выделяется один объясняющий ряд из таблицы, и исходная выборка разделяется на несколько таблиц, которые характеризуются общим значением в исходной выборке. Такое преобразование выполняется в каждой новой выборке до тех пор, пока выборки не поделятся на такие, которые имеют в себе полностью однородные объясненные переменные. В итоге алгоритм классифицирует элементы выборки по правилу «если – то» и объясняет так каждое значение элементов в отдельно взятой выборке. Этот метод имеет преимущество над построением регрессий, так как она всегда линейна, а деревья решений – это объясненные взаимосвязи факторов. Для более точных прогнозов используется технология случайного леса, построенная на базе предсказаний методом деревьев решений. При грамотном применении этих лесов предсказания имеют точность 70%.

Следующий метод – ансамбль альфа моделей. Для применения этого метода нужны разнообразные предсказывающие алгоритмы: регрессии, случайные леса и индикаторные альфа модели и т.п. Сущность этого метода состоит в обучении нескольких альфа моделей на тренировочной выборке и последующему усреднению предсказаний модели уже на тестовой выборке, что существенно увеличивает точность прогноза.

Метод бустинга применяется для наиболее точного прогноза. Алгоритм метода выглядит следующим образом. Из исходной выборки берется 70% значений в тренировочную выборку, из которой случайным образом формируется подвыборка. Проводим обучение модели по подвыборке и сравниваем прогнозы с тренировочной выборкой. Та часть выборки, которая не совпадает с прогнозами подвыборки, вместе с еще случайными элементами тренировочной выборки формирует еще одну подвыборку. По новой подвыборке проводится обучение модели, и модель выдает прогноз, который усредняется с прогнозом модели, которая обучалась по первой подвыборке. Следующий шаг – это тестирование прогнозов по этой новой подвыборке до тех пор, пока прогнозы не совпадут со значениями тестовой выборки.

Данные методы позволяют профессиональным квантовым аналитикам, алгоритмическим фондам и банкам увеличивать прибыль от деятельности на рынках капитала за счет увеличения точности прогнозов будущих цен на активы

Литература:

1. Rishi K Narang. Inside the black box: the simple truth about quantitative trading // Published by John Wiley & Sons, Inc.- Hoboken, New Jersey, 2009. – 17 p.
2. Murat Ahmed, Anwei Chai, Xiaowei Ding, Yunjiang Jiang, Yunting Sun. Statistical Arbitrage in High Frequency Trading Based on Limit Order Book Dynamics. // Published by Stanford, 2009.- 74–76 p.
3. Leo Breiman. RANDOM FORESTS. // Statistics Department University of California – Berkeley, 2001. – 3 p.

Мельников М.В.

студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: Mihail.melnikov.1997@mail.ru

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье представлены основные результаты научно-исследовательской работы о деофшоризации российской экономики, проанализировано современное состояние банковской деятельности, выявлены перспективы развития офшорного бизнеса и деофшоризации.

Ключевые слова: офшоризация, деофшоризация, офшорный бизнес, финансовая офшорная геополитика, финансово-хозяйственная деятельность, российская экономика.

Melnikov M.V.

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: Mihail.melnikov.1997@mail.ru

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the
Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

DE-OFFSHORIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract: the article presents main results of research work on the deoffshorization of the Russian economy, analyzes the current state of banking activities, identified the prospects of development of offshore business and offshore tax evasion.

Keywords: offshoring, offshore system, offshore business, offshore financial geopolitics, financial and economic activity, the Russian economy.

Офшор (от англ. offshore – «вне берега») Как явление существуют столько же сколько существует международный торговый оборот. Но современное его значение сформировалась во второй половине 20 века в результате динамичный глобализации мировой экономики. Активное появление формирования офшорных юрисдикций можно с уверенностью считать маркером всё возрастающей роли в мировой экономике транснациональных корпораций.

Негативный оттенок понятия слова "офшор" российский обыватель получил в результате агрессивного воздействия средств массовой информации. Но такие манипуляции, как создание негативного образа того или иного чисто экономического явления в российской общественной жизни уже не впервые. Все прекрасно помнят, как в провалах экономической политики в начале девяностых обвиняли «кооператоров».

Поэтому сейчас важно рассматривать понятие офшоризации и деофшоризации, как отдельных отраслей, так и экономики, в целом откинув от себя медиа-шаблоны и поставив перед собой задачи исключительно с прагматической точки зрения.

Для понимания современного значения и смысла офшоров в функционировании мировой и национальной экономики никак не обойдем вопрос трансформации роль офшоров с момента ее зарождения и по сегодняшний день.

Возникновение и формирование офшоров в конце пятидесятых годов исследователи связывают исключительно с стремлением британской финансовой элиты избежать налоговой нагрузки в 71–90%.

Сформировавшийся как способ ухода физических лиц код налоговой нагрузки, офшорный феномен период 80-х–90-х годов обретает новые черты. Все больше островных территорий отдельных территорий материковых государств формируют хозяйственное и налоговое право адаптированная для ведения офшорного бизнеса. В этот период бурно развивается офшорная технология корпоративного управления. Значительное влияние на становление и развитие офшорных зон и связанных с ними способ финансово-хозяйственной деятельности оказала бурная научно-техническая революция во второй половине 20 века. Без инноваций реализованных развитие средств возможных связей, информационных технологий эффективное функционирование офшорных структур было бы просто невозможно. Именно развитие средств связи и способов обработки массивованных баз данных позволило в режиме реального времени компаниям, локализованным в рамках какого-либо государства, проводить финансовые операции, опера-

ции с ценными бумагами одновременно на биржевых и торговых площадках сразу по всему миру.

Основные выгодополучатели в этот период были транснациональной компании. В этот же период наблюдается всплеск формирование оффшорных банков. Бурный рост ТНК потребовал мобильности финансовых капиталов и независимости финансовых транзакций от валютных ограничений национальных государств.

В России, как и во всех странах постсоветского периода, оффшорные компании появились сравнительно недавно. Отмена монополии государства на внешнеэкономическую деятельность, введение конвертируемости национальной валюты позволило вновь образовавшимся компаниям динамично интегрироваться мировую финансовую систему.

В период 90-х – 2000-х международное сообщество, все более обеспокоенное неконтролируемым развитием независимых финансовых рынков, уход основных финансовых потоков из компетенции национального регулирования в зону оффшорной юрисдикции, предпринимает ряд активных шагов для ограничения дальнейшего роста влияние оффшорного феномена на мировую экономику. Вызвано это тем, что по оценкам специалистов до 50% всех финансовых транзакций за территорию США проходит в адрес оффшорных зон. По оценке консалтинговых фирм, работающих на рынке предоставления оффшорных услуг, только за период с 1995 по 2000 год было зарегистрировано примерно полмиллиона оффшорных компаний по всему миру.

Некоторые специалисты полагают, что нынешний объем оффшорных депозитов суммарно превышает ввп США ЕС вместе взятых. Помимо этой позитивной роли в развитии мировой экономики, которую оказал оффшорный бизнес, естественно вырос и сектор преступного бизнеса. Такие общепризнанные преступные отрасли бизнеса как наркоторговля, незаконный оборот оружия, работорговля не преминули воспользоваться преимуществами отсутствие контроля за финансовыми транзакциями, анонимностью финансовых капиталов. Рост мирового терроризма, который тотально финансируется из оффшорных зон. Всё это вместе взятое и определило агрессивное наступление международного сообщества на название сферы оффшорной юрисдикции.

Если проанализировать динамику и структуру взаимодействия российской экономики с оффшорными зонами, то можно выделить несколько определяющих аспектов. Это, не в последнюю очередь, схема трансфертного ценообразования, позволяющая применять агрессивную политику налогового планирования. Второй, не менее опасный

для отечественной экономики аспект- это незаконный вывоз капитала. Основную часть незаконно вывезенного капитала составляют коррупционные финансы. По оценкам E&Y количество оффшорных компаний с капиталами российского происхождения составляет свыше 100000. Наконец, при оценке негативных и позитивных аспектов оффшорного бизнеса для России нельзя не учитывать и угроза национальной безопасностью.

Стратегическая финансовая оффшорная геополитика, взятая на вооружение некоторыми естественными экономическими конкурентами России, несет в себе немалый потенциал опасности для стратегических национальных интересов России. Для примера: в Соединенных Штатах Америки добыча полезных ископаемых доступно исключительно для частных компаний американской юрисдикции, в России добычу полезных ископаемых были допущены оффшорные компании, несущих ограниченную ответственность в случае тяжелых экологических последствий, нарушений налогового и трудового законодательства. Агрессивная деятельность западных консалтинговых компаний, специализирующихся в оффшорном бизнесе на территории России обеспечившая лёгкий вывод коррупционных капиталов в оффшорные зоны сформировала целую плеяду агентов влияния на российскую экономику, преследующих отнюдь не национальные интересы.

Все эти факторы привели к оживленной дискуссии о способах, мерах и нормах деоффшоризация российской экономики. В 2012–2016 годах были предприняты конкретные шаги по деоффшоризации российской экономики. Важнейшим из них, безусловно, стал принятие закона о контролируемых иностранных компаниях (КИК) амнистии капитала. Предпринятые усилия достаточно серьезно отразились на объемах вывоза капитала. Так если 2014 год можно охарактеризовать как пик оттока капитала, общий отток капитала в 2014 году составил 151 млрд долларов, то в 2015 году этот процесс сократился до 58 млрд. долларов в 2016 до 15 млрд. долларов. Особенно характерно показательное падение объемов сомнительных операций («лжекредитования», «лжеэкспорта», «лжеимпорта», «лжестрахования», «лжеуслуг» и т.п.). Ежегодный объем такого рода операций в пятилетку до принятия соответствующего закона составлял 27–35 млрд долл. ежегодно, то уже в 2014 году он снизился до 9 млрд. долларов, в 2015-м до 1.5 млрд. долларов, а за весь 2016 год объем сомнительных операций не превысил одного миллиарда долларов. Надо отметить что данные реализацию закона КИК и закона "об амнистии капиталов" оказались скромнее ожиданий, так по доступным данным из открытой печати. Надо отме-

титель что данные реализацию закона КИК и закона "об амнистии капиталов" оказались скромнее ожиданий, так по доступным данным из открытой печати общее количество уведомлений об участии в Кик на сегодняшний день не превышает 10000, результаты программы по амнистии капитала вообще находится в границах статистической погрешности. Что касается оффшорных компаний, общее их количество после вступления в силу антиоффшорного законодательство не увеличилось, незаметно их уменьшения тоже не произошло. Так в "панамских документах" упоминается в 11-ти тысячах оффшорных компаний, принадлежащих российским предпринимателям, что по ссылкам специалистов составляет одну двадцатую от их общего количества. Это цифры примерно соответствует общему количеству российских оффшорных компаний. Начала 2000-х. Заметной реакцией на закон о Кик стало изменения налогового резидентства бенефициаров оффшорных компаний. Порядка 50% оффшорных структур крупных холдингов меняли своих бенефициаров на иностранных, а также ушли в более сложные, в более тонкие юридические конструкции владения активами. Одним из решающих шагов политика деоффшоризации российской экономики стало углубление международного сотрудничества. Россия стала 81 участником соглашения по автоматическому обмену налоговой информацией в мае 2016 г. На саммите G20, состоявшихся в Санкт-Петербурге в 2013 году был одобрен «План действий по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения» (Base erosion and profit shifting – BEPS). Этот план предусматривает стандартизацию прозрачности налоговых отношений, гармонизацию налогового законодательства, нивелирование налоговых льгот для крупных налогоплательщиков, предусматривает форматирование трансфертного ценообразования и т.п. В целом этим планом предусматривается 15 основных направлений в перестройке международных налоговых соглашений. Россия, в рамках подписанных соглашений обязалась передавать налоговым службам участников соглашения информацию об инвестиционных доходах, дивидендах, процентах, доходах от страховых продуктов, средствах, вырученных от продажи финансовых активов в обмен на аналогичную информацию от других участников соглашения. В целом, политику деоффшоризация российской экономики на начальном этапе можно оценить позитивно. По важнейшим, хотя и не по всем, направлениям она принесла вполне ощутимые результаты. Но нужно себе отчётливо представлять, что далеко не всегда интересы экономика развитого западного мира совпадают со стратегическими национальными интересами растущие рос-

сийской экономики. Так в условиях наметившейся конфронтации, как экономической так и политической, между странами ЕС, США, их сателлитами и странами ЕАЭС, с учетом санкции введенных Западом в отношении как отдельных субъектов российской экономики, так и в отношении целых отраслей. доступ к мобильному финансовому и технологическому капиталу резко сузился. В наметившемся противостоянии грамотное эффективное использование преимуществ оффшорных юрисдикций вполне в состоянии сдемпфировать, а иногда и полностью компенсировать прямые потери российской экономики от ограничений прямого доступа Крынка финансовых капиталов и инвестиций.

Поэтому на сегодняшний день не допустим прямолинейный односторонний подход стремления расширения налоговой базы. Как гласят азы экономической науки – любое усиление барьеров ведет к снижению деловой активности, а, следовательно, и сужению налоговой базы. В нашей стране, ещё отягощённой советскими поведенческими штампами, всегда остается риск.

Литература:

1. Бурдина, А.А. Банковское дело / А.А. Бурдина. – М.: МАИ, 2014. – 96 с.
2. Тавасиев, А.М. Банковское дело: Учебник для бакалавров / А.М. Тавасиев. – М.: Юрайт, 2013. – 647 с.
3. Bank for International Settlements (BIS). Bank Restructuring in Practice. Policy Paper no. 6. BIS. Bartholomew, Philip F., and Benton E. Gup. 2015.
4. [<http://www.cbr.ru>.]

Михайловская В.Г.

магистрант,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: mikhailovskaia.v@gmail.com

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТОВ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНВЕСТОРОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос защиты прав инвесторов на российском фондовом рынке посредством определения их инвестиционного профиля. Анализируется международный опыт применения соответствующего инструмента защиты. Обсуждаются основные критерии и условия, необходимые для профилирования инвесторов. Сделан вывод о том, что обязательное определение инвестиционного профиля обезопасит клиентов от финансовых потерь.

Ключевые слова: инвестиционный профиль, защита инвесторов, финансовый инструмент, финансовая грамотность, пригодность, уместность.

Mikhailovskaia V.G.

postgraduate student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mikhailovskaia.v@gmail.com

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

PROFILING FINANCIAL INSTITUTIONS' CLIENTS AS A METHOD OF PROTECTION OF STOCK MARKET INVESTORS IN RUSSIA

***Abstract:** The article considers the issue of investor protection in the Russian securities market through their profiling. The analysis is based on the international practice of corresponding protection tool implementation. This paper discusses main features and procedures which are necessary for financial organizations' clients profiling. The conclusion describes that compulsory profiling is instrumental in protection against investors' financial losses.*

***Keywords:** investment profile, investor protection, financial instrument, financial literacy, suitability, appropriateness*

Совершенствование системы защиты прав и законных интересов таких участников фондового рынка как инвесторов является одним из приоритетных направлений развития фондового рынка Российской Федерации.

Поддержание финансовой стабильности и финансовой вовлеченности населения посредством применения лучших практик в сфере защиты прав инвесторов, повышения уровня финансовой грамотности населения в совокупности с развитием законодательной базы и улучшением регулирования фондового рынка в целом позволит обеспечивать участникам рынка более безопасный доступ к финансовым продуктам.

Одним из инструментов защиты инвесторов является определение их инвестиционного профиля. Определение инвестиционного профиля клиентов финансовых организаций является передовой практикой в крупных зарубежных компаниях всех сегментов финансового рынка, в том числе банковского, страхового и рынка ценных бумаг.

Согласно позиции, изложенной в Директиве 2004/39/ЕС «О рынке финансовых инструментов» (MiFID I), важным аспектом, влияющим

на доверие потребителей к финансовому рынку в целом, является подход финансовых компаний к способу оказания услуг своим клиентам.

Зачастую участники рынка ценных бумаг заинтересованы лишь в получении собственной выгоды в результате осуществления клиентских операций, в связи с чем недостаточно опытным инвесторам могут быть предложены высокорисковые финансовые инструменты, влекущие за собой серьезные убытки.

Вместе с тем недостаточный уровень финансовой грамотности российских граждан является благоприятной средой для недобросовестных финансовых компаний. Согласно глобальному исследованию рейтингового агентства Standard & Poog's лишь 38% российского населения является финансово грамотным, уступив в данном показателе таким развевающимся странам, как Казахстан, Сенегал (40%), Зимбабве, Туркменистан (41%), Южная Африка, Польша (42%).

Определение финансовыми компаниями инвестиционного профиля клиента позволяет ему более детально понять способы и методику инвестирования компанией его средств в финансовые инструменты, а также сущность самих инструментов, выбранных в соответствии с его профилем.

При этом клиент, обращаясь к финансовому консультанту с целью получить рекомендацию в отношении финансовой стратегии инвестирования, позволяет сделать это более точно на основе профиля. Данный инструмент защиты инвесторов позволяет определять продукты инвестирования исходя именно из потребностей и возможностей клиента, а не из-за выгоды для самой компании в приобретении им того или иного продукта или услуги.

Таким образом, в силу недостаточного уровня защиты инвесторов на российском фондовом рынке возникает серьезная необходимость по разработке, внедрению и использованию данной методики.

На текущий момент в российском законодательстве содержится понятие инвестиционного профиля, которое определяется как совокупность инвестиционных целей клиента на определённый период времени и риск, который он способен нести в этот период времени.

При этом в отличие от зарубежного регулирования, обязательное определение компанией инвестиционного профиля клиента не установлено в России на законодательном уровне.

Ужесточение регулирования за предоставлением профессиональными участниками рынка ценных бумаг своим клиентам приемлемых финансовых продуктов и услуг с точки зрения доступности, понятности, полноты информации, соответствию запросам и потребно-

стям такого клиента является крайне важным аспектом в совершенствовании системы защиты прав инвесторов.

Согласно позиции Базельского комитета по банковскому надзору приемлемость финансовых продуктов и услуг для розничных клиентов определяется как степень соответствия финансового продукта или услуги, предлагаемой посредником, финансовому состоянию розничного клиента, его инвестиционным целям, уровню терпимости к риску, финансовым нуждам, знаниям и опыту.

Во многих странах определение уровня приемлемости финансового продукта для клиента определяется в момент его обращения в инвестиционную компанию с целью приобрести финансовый инструмент, либо во время предоставления ему рекомендации в отношении выбора инвестиционной стратегии.

В Европейском Союзе компании должны применять текст «приемлемости» и «уместности» с целью оценить знания и опыт клиента для осознания уровня риска по сделке. При этом если клиент не соответствует требованиям – компания должна предупредить клиента о возможных рисках.

Требования по определению инвестиционного профиля в странах Европейского Союза изложены в Директиве MiFID I, в соответствии с которой финансовые организации обязаны тестировать своих клиентов на «пригодность» и «уместность» перед оказанием им услуг с финансовыми инструментами.

Таблица

**Сравнительный анализ тестов на пригодность и уместность
в соответствии с требованиями MiFID I**

	Пригодность	Уместность
Область применения	Управление инвестиционным портфелем Инвестиционное консультирование	Иные инвестиционные услуги помимо управления портфелем и консультирования;
Набор информации	Инвестиционные цели Финансовый потенциал; Опыт и знания	Опыт и знания
Эффективность использования	Обязательная анкета: В случае отказа клиента заполнить анкету, услуги по управлению инвестиционным портфелем и инвестиционному консультированию не могут быть оказаны	Отсутствие обязательной анкеты (опросника): В случае отказа клиент предоставить какую-либо информацию, компания оказывает необходимые услуги, при этом обязательно публично раскрывая данный факт

В соответствии с требованиями Директивы MiFID I инвестиционные фирмы при определении пригодности и уместности продукта для клиента должны помимо сведений об опыте, знаниях инвестирования, предпочтений в отношении инструментов получить от него информацию о каком виде услуг, операций и финансовых продуктах клиент имеет достаточное представление; о характере, объеме, частоте операций клиента с финансовыми инструментами и периоде, в течение которого они проводились; об уровне образования, профессии или соответствующем предыдущем месте работы.

Требования по определению пригодности и уместности в Великобритании определяются в соответствии с главой 9 Правил ведения бизнеса (Conduct of Business Sourcebook (COBS) 9). В первую очередь компания обязана получить от клиента основную информацию о нем, а также сведения, позволяющие поспособствовать достижению компанией инвестиционных целей клиента. Клиент также обязан подтвердить достаточный уровень финансового состояния, чтобы понести возможные риски, связанные его инвестиционными целями. Кроме того, компания должна удостовериться, что клиент обладает необходимым опытом и знаниями в части понимания рисков, с которыми связано инвестирование, а также процесс управления его портфолио.

Помимо вышеуказанных требований, предоставленная инвестором информация, должна уточнять период, на который клиент планирует вкладывать денежные средства, его предпочтения к принятию риска, риск профиль, а также причины инвестирования.

Вместе с тем клиент обязан сообщить информацию об источниках и размерах его регулярных доходах, принадлежащих ему активах, включая сведения о ликвидных активах, инвестициях, недвижимости и постоянных финансовых обязательствах.

В Соединенных Штатах Америки требования по определению инвестиционного профиля клиента устанавливаются независимым регулятором финансового рынка Financial Industry Regulatory Authority (FINRA).

Правило 2111 по определению приемлемости (FINRA Rules 2111 Suitability) устанавливает, что инвестиционные фирмы и связанные с ними лица должны осознавать, что те или иные инвестиционные стратегии и сделки, которые они рекомендуют, подходят для клиента. Предложение должно быть основано на полученной от него информации о его возрасте, иных инвестиционных вложениях, финансовом положении, налоговом статусе, инвестиционных целях, опыте вложений, предпочтительный период инвестирования, потребность в ликвидности, а также склонность к риску.

Важно отметить, что если оценку инвестиционного профиля клиента осуществляет уполномоченный сотрудник финансовой организации, политикой такой компании должно быть предусмотрено обязательное условие об избежании конфликта интересов в плане получения вознаграждения. Соответствующее условие необходимо для обеспечения предоставления услуг клиенту на независимой основе, а также повышения прозрачности и достоверности процесса взаимодействия с клиентом.

Кроме того, ведущие западные инвестиционные компании разрабатывают сложное программное обеспечение, которое помогает сформировать индивидуальный инвестиционный портфель для каждого конкретного случая либо несколько вариантов такого портфеля на выбор с небольшими отклонениями по риску.

Одним из видов электронного сервиса, с помощью которого оказываются услуги по инвестиционному консультированию или управлению портфелем ценных бумаг онлайн с минимальным вмешательством человека, являются робо-эдвайзеры (robo-advisors).

Программы позволяют закладывать в модель предполагаемый уровень инфляции, периодичность пополнения счета клиента и прочие параметры. Необходимая информация в отношении каждого клиента вносится в базу, исходя из сведений, предоставленных в специальной анкете клиента. Такой способ сбора информации позволяет получить подробнейшие данные относительно его накоплений, собственности, уровня дохода, уровня знаний в области фондового рынка и инвестиций, наличия страховых продуктов и отношения к страхованию, наличия иждивенцев и регулярных крупных расходов. Также анкета включает в себя большой блок вопросов относительно чувствительности клиента к риску.

Таким образом, устранение соответствующего пробела в российской системе защиты инвесторов необходимо начать с внесения изменений в законодательную базу в части установления обязательного условия по определению инвестиционного профиля клиентов финансовыми организациями.

Прежде чем оказывать инвестору инвестиционные услуги, крайне важно получить от клиента информацию о его понимании функционирования фондового рынка, знаниях и образовании в сфере экономики и финансов, а также имеющемся опыте инвестирования в финансовые инструменты.

Вместе с тем необходимо обязательное предоставление клиентом информации об его уровне регулярных доходов, финансовых обя-

зательств и объеме денежных средств, которые клиент в состоянии инвестировать в финансовые инструменты без вреда его благосостоянию.

Кроме того, следует разрабатывать и внедрять современное программное обеспечение, позволяющее исключить человеческий фактор. Данный аспект необходим в первую очередь в случае взаимодействия с малоопытными инвесторами, способствуя снизить риск оказаться в заблуждении при выборе того или иного инструмента, а также повысить доступность услуг финансовых компаний для менее обеспеченных слоев населения.

Таким образом, введение требований к определению инвестиционного профиля, установление независимого лица, ответственного за его определение, а также внедрение передового программного обеспечения позволит осуществлять защиту инвесторов на более высоком уровне. Вместе с тем, соответствующий метод способствует улучшению их знания в сфере инвестирования, увеличению доходности и повышению их уровень доверия к фондовому рынку в силу вложения средств согласно индивидуально подобранной приемлемой инвестиционной стратегии.

Литература:

1. Доклад Банка России для общественных консультаций «Совершенствование системы защиты прав инвесторов на фондовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля», июнь, 2016 [Электронный ресурс: https://www.cbr.ru/analytics/ppc/report_30062016.pdf (дата обращения: 06.05.2017)]
2. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов, одобренные Советом директоров Банка России от 26.05.2016 [Электронный ресурс: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016–18.pdf (дата обращения: 06.05.2017)]
3. Klapper L., Lusardi A., Oudheusden P., Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor’s ratings services global financial literacy survey, 2015 [Электронный ресурс: http://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL–5.11.16.pdf?x87657 (дата обращения: 06.05.2017)]
4. Пункт 1.1. глава 1 Положения Банка России от 03.08.2015 №482-П «О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов управляющего» [Электронный ресурс:

- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190355/ (дата обращения: 06.05.2017)]
5. Basel Committee on Banking Supervision, The Joint Forum «Customer suitability in the retail sale of financial products and services», April 2008 [Электронный ресурс: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD268.pdf> (дата обращения: 06.05.2017)]
 6. Conduct of Business Sourcebook, Release 15, 2017 [Электронный ресурс: <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/COBS.pdf> (дата обращения: 06.05.2017)]
 7. FINRA Rule 2011. Suitability, adopted by SR-FINRA–2010–039 and amended by SR-FINRA–2011–016 and SR-FINRA–2012–027 eff. July 9, 2012 [Электронный ресурс: http://finra.complinet.com/en/display/display_main.html?rbid=2403&element_id=9859 (дата обращения: 06.05.2017)]
 8. Markets in Financial Instruments Directive (MiFID), Suitability, Appropriateness and Best Execution (Guidance Note), 2007 [Электронный ресурс: <http://www.fsc.gi/uploads/legacy/download/adobe/Investment/MiFID%20Guidance%20Note2-Suitability%20Appropriateness%20and%20Best%20Execution.pdf> (дата обращения: 06.05.2017)]
 9. Marinelli N., Mazzoli C., Profiling investors with the MiFID: current practice and future prospects, 2010 [Электронный ресурс: http://www.ascosim.it/public/19_Ric.pdf (дата обращения: 06.05.2017)]
 10. Lieber R., Financial advice for people who aren't rich, The New York Times, April 2014 [Электронный ресурс: https://www.nytimes.com/2014/04/12/your-money/start-ups-offer-financial-advice-to-people-who-arent-rich.html?_r=0 (дата обращения: 06.05.2017)]

Михайлу Е.М.,

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: k.mihailu@gmail.com

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ПРОБЛЕМА БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ И ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

***Аннотация:** В статье представлены статистические данные объёма вывоза капитала из России за последнее десятилетие, указываются причины и особенности «утечки капитала», выявляются последствия и меры по его предотвращению. Объектом исследования является формирование механизма по предотвращению миграции капитала из РФ.*

***Ключевые слова:** бегство капитала, миграция капитала, оффшоризация, финансовый кризис*

Mikhailu E.M.

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: k.mihailu@gmail.com
Scientific supervisor:

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

THE PROBLEM OF CAPITAL OUTFLOW FROM RUSSIA AND WAYS OF ITS PREVENTION

***Abstract:** The article presents volume of capital outflow from Russia over the last decade, the reasons and features of "capital outflow", identifies the consequences and methods of its prevention. The object of study is the creation of a mechanism to prevent the migration of capital from Russia.*

***Keywords:** capital outflow, migration of capital, offshorization, financial crisis*

Вывоз капитала из РФ – процесс перемещения капитала из России в другие страны. Производится физическими или юридическими лицами с целью выгодного вложения денег, надёжной защиты от инфляции, экспроприации и высоких налогов. Бегство капитала – не регулируемый государством процесс, негативно влияет на общую финансовую стабильность и тормозит экономический рост. По результатам опроса 22 российских компаний различного профиля, имеющих международные инвестиции за рубежом в виде дочерних предприятий в 100% собственности или владеющие значительной долей в капитале (всего 80 фирм), важнейшими причинами для миграции в виде прямого инвестирования за границей стали проблемы с инвестированием внутри страны (нестабильность законодательства, особенности налогообложения), а также в условиях политической нестабильности желание сохранить часть имеющихся активов за границей.

Основными мотивами компаний при организации миграции капитала за рубеж являются следующие:

- Назначение большей части прямых зарубежных капиталовложений состоит в создании услуг и товаров на месте.

- Техничко-экономические причины зачастую располагают к созданию собственной инфраструктуры за границей, включающей элементы сбытовой сети, как-то склады, транспортные предприятия, необходимые финансовые сервисы. Её основным предназначением является облегчение реализации товаров и услуг компании за рубежом.

Наконец, нелегальная миграция (бегство) капитала, характерное для государств с высоким уровнем экономической преступности, а также низкой стабильностью во всех сферах жизни, ограничениями на экономическую деятельность и высокими налогами. Целью миграции капитала в данном случае является не повышенная прибыль, но хотя бы меньший контроль над экономической деятельностью и более стабильные правила игры. В связи с этим международный капитал уходит не только в зоны с пониженной ставкой налогообложения, оффшоры, но также в государства с устоявшейся рыночной экономикой.

Рассмотрим подробнее типичные для представленных выше трёх мотивов варианты капиталовложений. Для первого из них наиболее характерны:

- ведение предпринимательства за границей в связи с тарифными и нетарифными ограничениями на ввоз отдельных товаров и услуг в страну инвестирования, из-за особенностей самих реализуемых товаров и услуг. В последнем случае зачастую предоставить услугу покупателю иначе как произведя её в месте его нахождения невозможно

но. К данному типу относятся сборка автомобилей, техническое обслуживание машин и оборудования;

– в отсутствие ограничений на торговлю со страной инвестирования имеются экономические причины для международной миграции капитала. То есть в силу экономии на труде и транспортировке производить товар или услуг на месте с целью реализации её на иностранном рынке оказывается дешевле и эффективнее.

– страна инвестирования также может быть самым экономически выгодным регионом для производства товаров и услуг на международном уровне, даже для реализации за её пределами, например, в стране экспортёре капитала. Примером являются многочисленные иностранные предприятия по сборке электроники в ЮВА.

– для оптимизации организации взаимодействия с покупателем в рамках послепродажного обслуживания сложного оборудования и удовлетворения других его потребностей может быть более выгодно изначально построить производство за рубежом, чем в дальнейшем экспортировать продукцию из страны. Это позволяет обойтись без посредников при сбыте, организации отдельной сбытовой фирмы.

Среди российских компаний хорошим примером миграции капитала по данным мотивам является открытие сборочных производств в Венгрии и Ботсване КамАЗом, создание нефтеперерабатывающей компании ЮКОСом в Турции, а также его же предприятие по продаже бензина нацеленное на выход на международные рынки.

С начала 1994 года в России наблюдался стабильный отток капитала. Отметить можно только два успешных года – 2006 и 2007 года, когда баланс был положительным. Причина – снятие 1 июля 2006 года ограничений на движение капитала из страны. Правительство добилось полной либерализации валютного регулирования. Но эффект был кратковременным. С началом кризиса 2008 года за границу различными способами было выведено более 130 миллиардов долларов. Вывоз капитала активизировался в конце 2011 года и начале 2012, в период выборов президента и парламента

Суммарный отток денег в 2011 году превысил отметку в 80, 5 миллиардов долларов. Из них около 43 миллиардов долларов – это возврат кредитных средств, а часть – чистое бегство капитала из России.

Начиная с 2008 года, после завершения мирового кризиса, внешний долг РФ постоянно растет. Одновременно с этим повышается ставка рефинансирования Центрального банка России, что только усугубляет ситуацию и приводит к снижению уровня ВВП почти на 8%. Год за годом снижается общий приток чистых инвестиций из-за

рубежа – разницы между введенным в РФ капиталом и ПИИ, вышедшими из РФ за границу.

На фоне постепенного снижения портфельных и прямых инвестиций увеличивается объем займов. Начиная с 2011 года, часть кредитов в общем доле финансовых вливаний достигла почти 90%. Одновременно с этим снижаются инвестиционные доходы, и увеличиваются расходы.

На фоне политической ситуации в мире и стране-соседке отток капитала из РФ существенно вырос в 2014 году, когда за год было выведено более 150 миллиардов долларов. Это в два раза больше, чем в 2013 году (около 60 миллиарда долларов).

Основной причиной столь резкого роста стали санкции, затронувшие сферу рефинансирования и закрыв доступ многим банкам к внешним рынкам.

Основная составляющая бегства капитала – потребность совершения выплат по внешнему долгу. За 2014 год должно быть выплачено более 180 миллиардов долларов. Часть из этой суммы была покрыта экспортной прибылью и рефинансирована, но остаток оказался все равно большим (около 130 миллиардов долларов).

За 2016 год ЦБ РФ зафиксировал отток капитала на уровне 32,6 миллиардов долларов. За 2015 год показатель был намного выше (47,7 миллиардов долларов).

Причин бегства капитала из страны множество, поэтому и защита от этого явления должна быть комплексной. Путь здесь несколько:

1. Наладить жесткое регулирование над всеми валютными операциями (часть этой работы уже сделана). С большей строгостью подходить к контролю резервирования средств. Особое внимание стоит уделять капиталу, который используют резиденты на фондовом рынке.

2. Продумать форму и структуру взаимоотношениями между банками в РФ и банками-нерезидентами в оффшорных зонах.

3. Пересмотреть стратегию инвестиций так, чтобы сформировать привлекательный инвестиционный климат в стране. Иностранцы и отечественные компании должны быть в равных условиях. Добиться этого можно следующими путями:

- контролировать объемы капитала РФ за рубежом и регулировать эти потоки;

- стимулировать прямые инвестиции за границей, направленные на улучшение финансовой составляющей баланса страны. Для этого вводятся налоговые льготы, упрощается форма выдачи лицензий, страхуются прямые инвестиции из РФ и так далее;

– организовать работу российских компаний так, чтобы они стали более прозрачными для иностранных инвесторов. Для этого требуется вести отчетность и бухучет на основе международных стандартов;

– сделать акцент не на количество, а на качество получаемых инвестиций в экономику страны;

– создать специальные агентства, которые будут взаимодействовать с зарубежными инвесторами, и нести ответственность за свои действия.

4. Обеспечить права собственности и внести соответствующие поправки в закон. Инвестор должен знать, что его капитал в стране защищен и застрахован.

5. Постоянно работать над снижением инфляции. Для этого должна быть пересмотрена налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика страны.

6. Усовершенствовать налоговую систему с учетом опыта западных развитых стран. Особое место должны занимать льготы компаниям, которые занимаются поставками оборудования, комплектующих материалов и сырья из-за рубежа. То есть важно всячески стимулировать фирмы, работающие с прямыми иностранными инвестициями.

7. Провести реструктуризацию банковской системы, уменьшить процентные ставки по займам до уровня, который будет доступен всем компаниям. Это позволит обеспечить стабильность системы и повысить доверие к ней.

8. Постоянно работать над повышением имиджа страны, как надежного партнера, выполняющего свои обязательства. Для этого проводятся информационно-рекламные кампании, организовываются различные выставки и компании по информированию потенциальных инвесторов о перспективах сотрудничества.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: <http://www.cbr.ru/statistics/>
2. World Bank. 2016b. Shock waves: Managing the impacts of climate change on poverty. Washington, DC: World Bank.
3. Россия в цифрах. 2016. Краткий стат. сб. М., 2016, с. 503.
4. Мировые финансы в 2 т. Том 1: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М.А. Эскиндаров [и др.] ; под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 373 с. – (Бакалавр и магистр. Академический курс).

5. Оболенский В.П. Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. №11. С. 3–16.
7. Официальный сайт «Россия и Всемирная торговая организация». Press release, PRESS/729, Geneva, April 14, 2015, p.14: https://www.wto.org/english/news_e/pres15_e/pr739_e.pdf
8. “Migration and Remittances Factbook 2016.” World Bank Group, Washington, DC. <http://www.knomad.org/>.
9. Kone, Z. and C. Ozden. 2016. “Brain Drain, gain and circulation,” in Kenneth Reinert (ed.) Handbook of Globalization and Development, Edward Elgar.
10. Булатов А.С. Платёжный баланс России в 2017 году // Деньги и кредит. 2017. №5. С. 37–43.
11. Дмитрий Гравин: Экономический кризис-расплата за ошибки, «эхо Москвы» в Санкт-Петербурге, 2015г.–3, стр. 6;
12. Дубинин С. К. "Российская банковская система-испытание финансовым кризисом". Журнал "Деньги и кредит", 2015г. №- 1., стр. 9;

Моргунова Д.Б.

студентка
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: djokers_dreams@mail.ru

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВ РОССИИ

***Аннотация:** В работе рассмотрены преобразовательные процессы, происходящие с мировыми финансами в условиях глобализации, модернизированные цели и пути их достижения, связанные с формированием эффективной финансовой системы, которая сможет противодействовать вызовам извне и создать стабильное и плодотворное развитие экономик стран и их финансовых рынков.*

***Ключевые слова:** глобализация, финансовый рынок, Международный валютный фонд, золотовалютные резервы, финансовый кризис, государственная политика.*

Morgunova D.B.

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: djokers_dreams@mail.ru

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

GLOBALIZATION OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL MARKETS

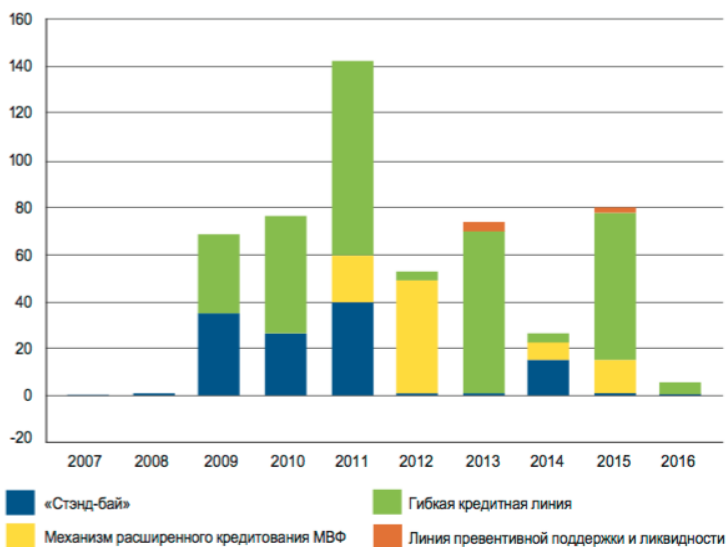
***Abstract:** In work the converting processes happening to world finance in the conditions of globalization, the modernized purposes and ways of their achievement connected with forming of an efficient financial system which will be able to counteract challenges from the outside are studied and to create stable and fruitful development of economies of the countries and their financial markets.*

***Keywords:** globalization, financial market, competition, equity, innovations, investments, financial crisis, state policy.*

Данная тема является крайне актуальной, поскольку в период мирового кризиса, который мы наблюдаем последние несколько лет, крайне важно понимание о том, как происходит перераспределение мировых финансовых ресурсов на современном этапе развития международных экономических отношений.

Мировые финансы являются одним из главных механизмов формирования и развития международного сотрудничества, движущей силой развития глобальных интеграционных процессов, упрочнения международных связей практических во всех сферах деятельности общества

Из последнего годового отчета МВФ следует, что в данный момент готовится усовершенствованная система финансовой помощи нуждающимся в ней странам. Суммы и количество выданных кредитов нуждающимся странам будет увеличиваться. Так как за последний год общая сумма кредитов наиболее сильно приблизилась к сумме 2008 года, то есть к той, которая была до начала волны кризисов, мощно ударившей по многим странам с нестабильной экономикой. (см. Рисунок 1.2)



Источник: Финансовый департамент МВФ.

Рис. 1. Договоренности в рамках Счета общих ресурсов в финансовые годы, заканчивающиеся 30 апреля, 2007–2016 годы (в миллиардах СДР)

Необходимо отметить, что международный кредит имеет свои недостатки. Рекомендации международных организаций или стран-кредиторов странам-реципиентам финансовой помощи неоднократно подвергались критике, в связи с тем, что их выполнение часто приводит не к повышению самостоятельности и развитию национальных экономик государств, а лишь к зависимости от международных финансовых потоков и, как следствие, утрате финансового суверенитета у заемщиков, вплоть до полного подчинения, и, наоборот, укрепление позиций у кредиторов. Часто международные кредиты используются как средство конкурентной борьбы между развитыми странами за привилегированным доступом природным и иным ресурсам или как способов влияния на политические элиты, экономические и социальные институты.

Таким образом, страны и организации, оказывающие финансовую помощь странам со слабой экономикой, зачастую становятся силой, которая извне управляет экономическими, а затем и политическими изменениями, происходящими в стране-заемщике.

Однако для наименее развитых стран финансовая помощь является практически единственным источником финансовых ресурсов.

Российская Федерация также является полноправным игроком на финансовом рынке и прикладывает максимум усилий для выхода на мировую арену на равне со странами-лидерами. Россия является страной-донором для МВФ, что укрепляет ее позиции. Примером может служить то, что Российская Федерация списала долги беднейших стран мира. Но санкции, направленные против России в 2014 году, естественно, негативно отразились на возможности развивать свой потенциал, связанный с укреплением международных отношений.

Важным моментом является то, что Россия выплатила свои международные долги, включая долги МВФ, до введения санкций, что снимает с правительства ограничения в действиях по разрешению конфликтных ситуаций негативных последствий.

Говоря о проблемах, связанных с золотовалютными запасами, следует рассмотреть количество золотых и валютных резервов в разных странах. На диаграмме указано количество золотого запаса в 16 государствах, лидерах по этому показателю в 2016 г.

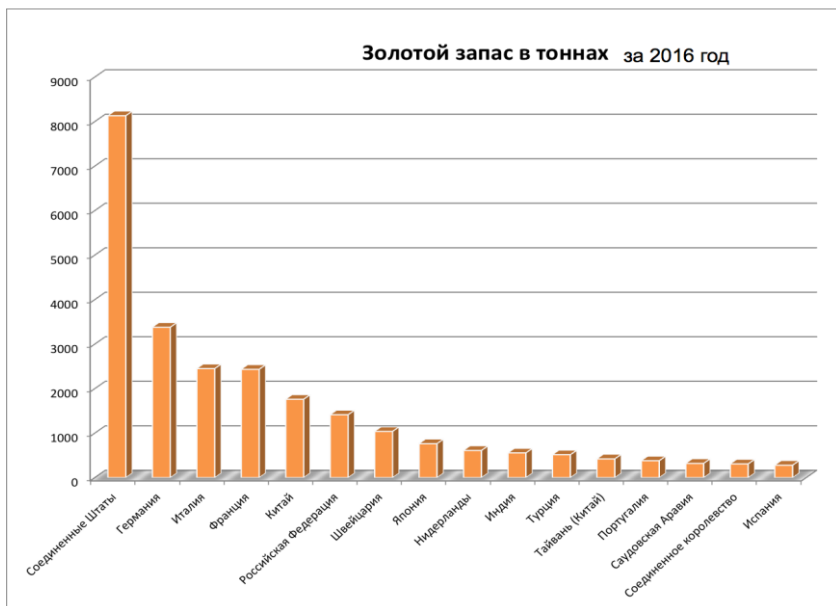


Рис. 2. Золотой запас в тоннах за 2016 год

Опираясь на данную гистограмму можно сделать вывод, что страны делятся на:

1. Страны с хорошо развитой экономикой и большими резервами в виде золотого запаса. Как правило, это страны, которые имеют высокий уровень жизни, их социально-экономическое развитие устойчиво, стабильно высокий уровень ВВП и финансовую сферу. (США, Германия)

2. Страны, имеющие низкие или отрицательные темпы экономического развития и незначительные резервы в виде золотого запаса. Это страны, экономика которых не сбалансирована, с высоким уровнем миграционных процессов, с населением, которое преимущественно занято в сельском хозяйстве. У стран такого типа не хватает ресурсов на пополнение золотого запаса, так как все финансы уходят на поддержание текущих экономических и социальных обязательств. (Киргизия, Сомали)

3. Страны с хорошо развитой экономикой и незначительным золотым запасом. (Саудовская Аравия, Великобритания)

Необходимо отметить, что увеличение резервов в виде золота не является приоритетным для некоторых стран. Это страны с развитой, стабильной и сбалансированной экономикой, хорошо отлаженными действующими мирохозяйственными связями. Их экономическая стра-

тегия состоит в следующем: не подтверждать ликвидность собственной валюты золотом, а максимально её использовать в хозяйстве страны. (Саудовская Аравия, Великобритания)

Однако, такая стратегия наряду с очевидными преимуществами имеет и существенные риски. Страны, принадлежащие к третьему типу, то есть страны с хорошо развитой экономикой и незначительным золотым запасом, не увеличивая свои золотые резервы, в случае глобального экономического и/или финансового кризиса и обесценивания валюты не будут иметь запас финансовой мощности, который смог бы вывести их из тяжелого экономического состояния.

На диаграмме показана ситуация с валютными резервами в долларах США



Рис. 3. Международные резервы в миллионах долларов США за 2016 год

Из диаграммы видно, что большинство стран мира не имеют большого валютного резерва. При этом необходимо отметить, что большие валютные резервы не всегда влекут за собой положительные последствия.

Самые большие валютные резервы принадлежат Китаю, но при этом в его экономике наблюдаются проблемы, так как она просто не справляется с таким огромным объемом средств. Например, в последние годы наблюдается устойчивая тенденция на снижение внутреннего

спроса и, как следствие, падают цены на недвижимость, заемщики не в состоянии обслуживать взятые кредиты и др.

С другой стороны, незначительные валютные запасы генерируют иные проблемы. Страны с таким состоянием валютных резервов не способны подкреплять национальную валюту, не имеют возможности оперативно оказывать необходимую поддержку банковской инвест-проводящей системе и, как следствие реальному сектору экономики. Это, естественно, негативно влияет на социально-экономическое развитие.

Российская Федерация в настоящее время проводит политику по максимальному увеличению своих резервов. Главными причинами для этого являются возможность укрепления позиций России на международной арене, укрепление курса рубля, доказательством выполнения государством возложенных на себя международных обязательств, что повышает привлекательность России на мировом уровне и немаловажным фактором является возможность реализации потенциала Российской Федерации в качестве страны-донора посредством внесения финансовой помощи международному развитию, то есть помощь развивающимся странам, странам со слабой экономикой и т.д.

Но с другой стороны, наращивание золотовалютных запасов может повлечь за собой переход средств из производственной сферы в денежную, что может привести к крайне негативным последствиям.

Что касается накопления золотых резервов, для России так же есть положительные и отрицательные стороны. Так как Россия является страной-производителем золота, то увеличение золотых запасов происходит гораздо легче, чем у стран-потребителей, но, как и любой стране, хранение золотых резервов требует расходов.

Нет единого рецепта для обеспечения устойчивого развития экономической и социальной сфер. Многое зависит от регуляторов финансового блока государств. Все типы политик при правильном воплощении показывают возможность устойчивого темпа развития.

Литература:

1. Кадомцева С.В. «Государственный финансы». Второе издание. Учебное пособие. Москва, Экономический факультет МГУ, 2016 г. С.56
2. Официальный сайт МВФ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.imf.org>
3. Статистика по официальным данным ЦБ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cbr.ru/statistics>
4. Общество и государство в Китае: XL научная конференция / Ин-т востоковедения РАН. – М.: Ин-т востоковедения РАН, 2010. – 470 с. –

(Ученые записки Отдела Китая ИВ РАН. Вып. 2 / редколл. А.А. Бокщанин (пред.) и др.). С. 299–307.

5. Новости в экономической сфере [Электронный ресурс] // онлайн журнал РБК URL: <http://www.rbc.ru/economics>
6. Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс] // URL: <http://ecsocman.hse.ru>
7. Интернет журнал «The Washington Post» [Электронный ресурс] // URL: <https://www.washingtonpost.com>

Мурадян К.С.

студентка
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: kristina.muradyan.1996@mail.ru

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ

***Аннотация:** Данная статья посвящена изучению электронных способов проведения платежей, так как сегодня электронная коммерция является актуальным способом проведения транзакций между покупателем и продавцом. В статье рассмотрен оборот электронной коммерции в США, странах ЕС и России за последнее десятилетие. Также представлены инновационные цифровые валюты и перспективы их развития.*

***Ключевые слова:** электронные деньги, криптовалюта, электронная коммерция, платежная система, электронная наличность, виртуальные деньги, пластиковая карта.*

Muradyan K.S.

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: kristina.muradyan.1996@mail.ru

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

THE DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY IN RUSSIA

***Abstract:** This article is devoted to the study of electronic payment methods, because today e-commerce is an actual way of conducting transactions between the buyer and the seller. The article examines the turnover of e-commerce in the US, EU countries and Russia over the past decade. Also presented are innovative digital currencies and the prospects for their development.*

***Keywords:** Electronic money, cryptocurrency, electronic commerce, payment system, electronic cash, virtual money, plastic card.*

Сегодня в мире никого нельзя удивить электронными способами проведения платежей. Электронная коммерция происходит через виртуальное предприятие, которое представляет собой коллектив территориально разобщенных сотрудников, которые обмениваются продуктами своего труда и общаются исключительно с помощью электронных средств связи при минимальном или полностью отсутствующем личном контакте.

В США и странах ЕС электронная коммерция развивается большими темпами. Еще в 2012 г. оборот электронной коммерции составил 226 млрд. долл. На начало 2017 г. ее оборот возрос до 434,2 млрд. долл. [1]. Основным фактором повышения электронного оборота денег в США является большой спрос на мобильные устройства.

В странах ЕС, в частности, в Германии, Франции и Великобритании, рынок электронной коммерции также стабильно растет. Этому способствуют и повышение количества интернет-покупателей, и существующее восприятие интернета как достаточно нового, но стандартного начала продаж товаров и услуг.

В Германии, Франции и Великобритании сконцентрировано более 60% всех европейцев, совершающих покупки в виртуальном пространстве. В 2012 г. аналитики eMarketer оценили число интернет-покупателей в Германии и Великобритании в 41,2 и 34,8 млн. человек, а в 2016 г. произошло увеличение на 4,7 и 4,1 млн. человек и составило 45,9 и 38,9 млн. человек соответственно. При этом и во Франции число жителей, совершающих онлайн-покупки увеличилось с 24,5 млн. человек в 2011 г. до 30,4 млн. человек в 2016 г. [2].

В России объем электронной коммерции стремительно растет, за 5 лет периода с 2008 г. по 2012 г. увеличился на 29%. К 2013 г. показатель объема рынка Интернет-торговли находился на уровне в 1884 млрд. руб. Эксперты J'son & Partners Consulting к 2018 г. прогнозируют повышение объема рынка на 10–15% (рисунок 1).

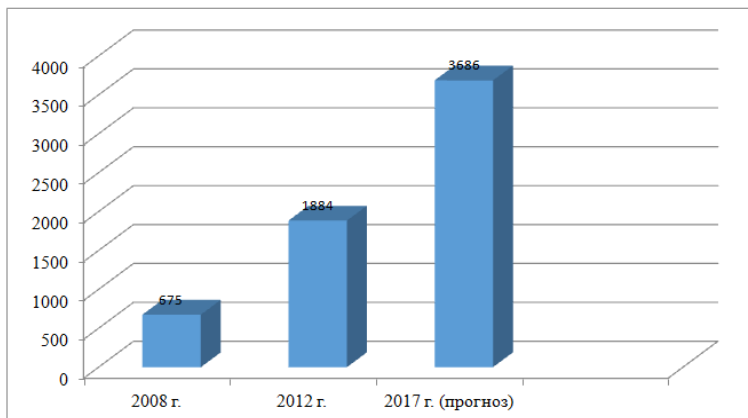


Рис. 1. Диаграмма объемов электронной коммерции в России за период 2008–2017 гг. (млрд. руб.) [3]

Кредитное обращение в нашей стране регулируется 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Ст. 2 Федерального закона №161-ФЗ дает такое определение электронных денег: денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа [4].

Электронные деньги можно также разделить на виртуальные и электронную наличность:

- Электронная наличность – это своего рода аналог национальной валюты. В данном случае в обращении находится национальная валюта, переведенная в цифровой формат.

- Виртуальные деньги не являются цифровым видом национальной валюты и валюты других стран. Они представляют собой особую валюту, которая не контролируется банками и используется в закрытых системах [5].

В отсутствие закона ФЗ «О национальной платежной системе» электронные деньги никак и никем не контролировались. Они находились вне поля зрения и их эмитенты имели существенное преимущество перед банками, так как расходы за выпуск и транзакции были существенно ниже, чем в кредитных организациях. Появление закона ужесточило контроль над электронной наличностью.

Данный закон гласит, что расчеты электронной наличностью могут производить только операторы электронных денег. Это такие небанковские кредитные организации, которые оказывают услуги безналичного расчета согласно правилам, установленным Центральным Банком России.

Электронные деньги могут быть персонифицированными и не персонифицированными. Персонифицированные средства имеют конкретное имя с указанием персональных данных. Не персонифицированные средства носят анонимный характер. Такими способами пользуются только физические лица. Юридические же лица должны предоставлять все персональную информацию.

Электронные платежи делят на два вида:

- Кредитные системы. Это системы с использованием пластиковых карт, где к расчетам привлекаются дополнительные меры безо-

пасности, такие как, цифровая подпись или CVV-код. Самые распространенные – VISA и Mastercard. В случаях использования этих платежных систем, требуется подтверждение клиентом проведения платежа, например, путем отправки кода по SMS (рис. 2).

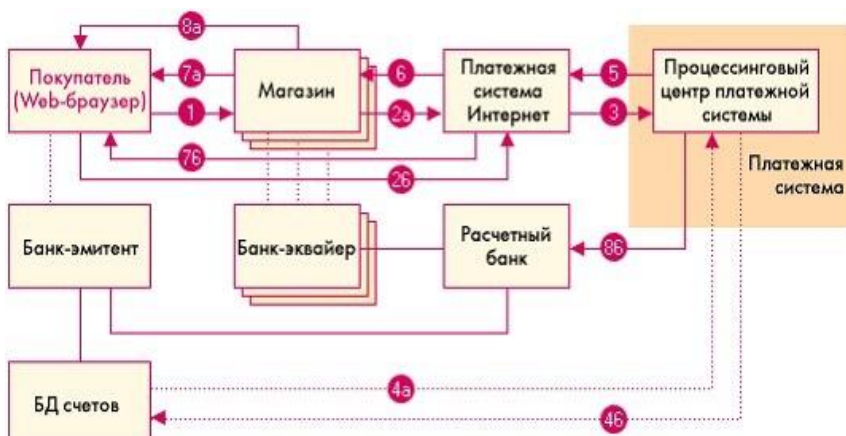


Рис. 2. Схема проведения платежа по кредитной системе

- Дебетовые системы. Эти системы используют электронные деньги и чеки. То есть, валюту, переведенную в цифровой формат. В этих системах подтверждение платежа не требуется и их часто используют при микроплатежах.

В настоящее время популярными являются именно системы с использованием пластиковых карт. Данные Интернет-системы это такие же обычные платежные системы, как в кредитных организациях, но осуществляемые через сеть Интернет.

То есть, при обычных платежных системах не требуется аутентификация и подтверждение паролем. При проведении платежей через Интернет, как уже было сказано выше, требуются дополнительные меры безопасности. Так как очень часто, данные платежных карт попадают мошенникам, поэтому, чтобы избежать несанкционированного снятия наличных денежных средств с карты, подтверждение платежа в виде пароля по SMS или введения CVV-кода является обязательным для окончания транзакции.

Иногда персональная информация не попадает к продавцу и платеж проходит анонимно. А в некоторых системах информация о покупателе передается разово по электронной почте или по факсу, что, несомненно, плюс.

Электронные деньги в мире и в России представлены следующими платежными системами:

1. WebMoneyTransfer (или просто WebMoney) – самая крупная система электронных денег в русскоязычном Интернете и одна из крупнейших в мире. WebMoney начала свою историю в 1998 году, когда об электронных деньгах еще мало кто знал, а первых пользователей приходилось стимулировать щедрыми бонусами. На сегодня количество пользователей системы WebMoney превысило 6 млн. человек и увеличивается с каждым днем примерно на 5000. Ежедневный оборот в системе – более 20 млн. долларов.

Участником этой платежной системы может стать любой человек, независимо от его возраста, страны проживания или социального положения. WebMoney очень удобна для совершения платежей через Интернет. Регистрация в системе и открытие кошельков особой сложности не представляют.

2. Платежная система Яндекс.Деньги. Яндекс.Деньги – это совместный проект интернет-портала Яндекс и платежной системы Pay Cash, сохранивший в себе все принципы работы и свойства платежной системы Pay Cash. Система Яндекс.Деньги представляет собой не просто сочетание надежной технологии Pay Cash и многомиллионной аудитории Яндекса, но и партнерство с сотнями участников. Среди партнеров банки, провайдеры интернета, интернет-магазины, почта, коммунальные службы, другие платежные системы.

На открытый в системе счет пользователь зачисляет любым удобным для него способом свои деньги, как и в обычный банк. После этого можно проводить расчеты, самостоятельно получать деньги в свой кошелек от кого-либо. Электронные деньги с виртуального счета при желании всегда можно обменять на реальные деньги.

3. Платежная система PayPal. PayPal- платежная система, позволяющая быстрее и безопаснее оплачивать покупки, получать и отправлять средства через Интернет. Более 110 миллионов пользователей по всему миру доверяют Pay Pal и пользуются ее услугами в тысячах интернет-магазинов. Данная платежная система работает с картами Visa, Master Card и American Express, а с недавнего времени и с Maestro.

4. Qiwi. Тоже достаточно популярная электронная платежная система России, хотя, конечно, по сравнению с первыми двумя, она проигрывает. Электронные деньги Qiwi появились в 2007г. и используются как средство не только электронных, но и безналичных расчетов (с использованием карты Visa). Кроме России, система QIWI функционирует еще в 7 странах, среди которых Беларусь, Казахстан, Молдова, США и другие.

Среди прочих ЭПС можно выделить RBK Money, Единый кошелёк, Z-Payment, PayCash, ICQMoney, валюты социальных сетей ВКонтакте, Одноклассники, Мой Мир и т.д.

Рост электронной коммерции ведет к образованию инновационных цифровых валют, например, криптовалюта. Обращение валюты происходит децентрализованно в компьютерной сети. За считанные годы этот вид валюты стал очень популярным, превзойдя по надежности некоторые мировые валюты.

На сегодняшний день, появилось огромное количество различных криптовалют. Наиболее популярными являются: Bitcoin, Litecoin, Narnecoine, Ripple, Peercoin, Quark, NXT. Наиболее известная валюта – Bitcoin. Bitcoin – электронная платежная система, которая является децентрализованной и не регулируется ни одним правительством или центральным банком. Обычно Bitcoin используют для электронной оплаты товаров и услуг. Особенностью Bitcoin является предел общего объема эмиссии – 21 млн. монет. К основным преимуществам использования Bitcoin можно отнести:

1) Простота в обращении. Операции с Bitcoin осуществляются очень быстро, надежно и в пределах всего мира. Данные платежи происходят без участия каких-либо посредников. Таким образом, стоимость транзакций в Bitcoin сводится к минимуму. При совершении операций с данной валютой предоставлять личную информацию не нужно.

2) Возможность заработка. В 2013 году произошло многократное удорожание стоимости Bitcoin. Криптовалюта выросла в 68 раз с 17 до 1160 долларов за Bitcoin. После такого значительного роста стоимости Bitcoin, можно утверждать, что в мире появился новый тип активов.

3) Увеличение покупательной способности. С каждым годом растет число продавцов, которые готовы принимать Bitcoin. Например, в США сегодня за Bitcoin можно купить даже автомобиль.

4) Рост объема инвестиций. Большое количество инвестиционных фондов и банков в мире используют Bitcoin как средство инвестиций.

5) Легализация. Из-за большой популярности Bitcoin, многие банки развитых стран (Германия, Великобритания, США) постепенно приближаются к тому, чтобы признать эту валюту [6].

Однозначно сказать о перспективах криптовалюты не представляется возможным. Но, во всяком случае, огромное количество людей используют её в торговле, пытаются заработать деньги, как на колебаниях цен, так и на её добычи. Сегодня наступили именно те времена, которые и определяют будущее криптовалюты.

Литература:

1. Статистика интернет-торговли в странах мира: основные тенденции и показатели // <http://провэд.рф/analytics/16849-statistikaintepnet-topgovliv-stranah-mira-osnovnyetendentsii-i-pokazateli.html> (дата обращения 06.05.2017)
2. Подосенков Н.С. Эволюция форм международных расчетов // Проблемы современной экономики. – 2017. – №3. – С. 165–167.
3. Косой А.М. Современные деньги // Деньги и кредит. – 2017. – №3. – С. 21–26.
4. Федеральный закон «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс]: (дата обращения 06.05.2017)
5. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд. – М.: КНОРУС, 2014. С. 68
6. Георгий Макаренко, Олег Макаров Отец биткоинов: как журналисты выяснили личность основателя криптовалюты от 14.12.2016г // <http://www.rbc.ru/society/> (дата обращения 06.05.2017)

Садеи Р.П.

студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: rezo0085@gmail.com

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ В РОССИИ

***Аннотация:** Статья дает характеристику международной платежной системы и поясняет присущие ей цели и задачи. Также в статье рассмотрен процесс проведения транзакций в платежной системе и участники этого процесса. В заключении представлены популярные международные платежные системы и дана их краткая характеристика.*

***Ключевые слова:** платежная система, пластиковая карта, процессинговый центр, эквайер, эмитент, банк.*

Sadei R.P.

student
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: rezo0085@gmail.com

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

MODERN PAYMENT SYSTEMS IN RUSSIA

***Abstract:** The article characterizes the international payment system and explains its inherent goals and objectives. The article also discusses the process of conducting transactions in the payment system and participants in this process. In conclusion, the most popular international payment systems are presented and their brief description is given.*

***Keywords:** Payment system, plastic card, processing center, acquirer, issuer, bank.*

Международные платежные системы пришли в сферу банковского обслуживания вместе с развитием информационных технологий. В современной, привычной для нас форме платежные системы заработали в 70-х годах прошлого века. В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемым атрибутом сферы торговли и услуг. Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества. Достаточно сказать, что безналичная оплата товаров и услуг в промышленно развитых странах достигает 90% в структуре всех денежных операций.

Платежная система – это сервис для перевода денег или иных средств, их заменяющих (чеки, сертификаты, условные платёжные единицы или специализированные ценные бумаги), в электронной или физической форме.

Ключевыми задачами, стоящими перед платежной системой, считаются следующие:

- бесперебойность, сохранность и отдача функционирования;
- надежность и стабильность, гарантирующие недоступность срывов или же полного выхода из строя системы платежей;
- отдача, обеспечивающая стремительный, бережливый и четкий выход потока операций;
- объективный расклад, к примеру притязание роли в платежной системе лиц, соответствующих нужным квалификационным аспектам.

Главными соучастниками платежной системы считаются ЦБ, банки, небанковские учреждения, включая клиринговые и расчетные центры. Они выступают в виде институтов, предоставляющих предложения по осуществлению валютных переводов и закрытию долговых обещаний. Обеспечение бесперебойности расчетов возлагается лично на ЦБ страны. Работа платежной системы плотно связана с реализацией главной цели работы ЦБ – обеспечение устойчивости банковской системы.

Основной целью платежной системы является построение расчетов между поставщиком и потребителем. Все расчеты между ними проводятся в безналичной форме.

Требования, предъявляемые к платежной системе, включают в себя: надежность и стабильность расчетов, минимизации рисков, прозрачность работы, справедливость по отношению ко всем участникам, возможность эффективного сотрудничества и разрешения конфликтов между банками-участниками и клиентами.

Участники платежной системы представлены на Рисунке 1.

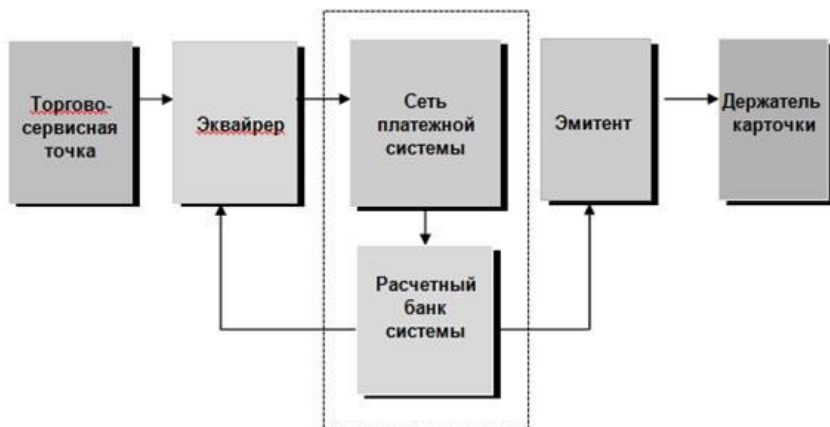


Рис. 1. Участники платежной системы [1]

В соответствии с рисунком 1, главным органом, осуществляющим руководство платежной системой, является центральный административный орган. Он создает правовую базу для совершения платежей с помощью карт, организует и развивает платежную систему, проводит оценку карточных продуктов.

Эмитентом является кредитное учреждение, которое выдает платежные карты, то есть банк. Он осуществляет эмиссию платежных карт, открывает счета, проводит операции по картам.

Эквайер обеспечивает дальнейшее зачисление средств поставщикам, у которых были приобретены товары и услуги с помощью банковских карт, а также выдает наличность держателям карт. Кроме этого банк-эквайер обрабатывает запросы на авторизацию карты, принимает и пересылает документы по совершению сделок с помощью карт, распространяет перечень карт, операции по которым приостановлены.

Для обеспечения деятельности банка-эквайера в торговой точке, между ними заключается договор. В соответствии с этим договором банк поставляет все необходимое оборудование в торговую точку, проводит операции, а взамен получает оговоренный договором процент от суммы покупки по банковской карте.

Взаимодействие между участниками расчетов обеспечивает процессинговый центр. Он выполняет следующие функции:

- Регистрация эмитентов и эквайеров;
- Обрабатывает запросы от пункта приема карт к эмитентам;
- Обрабатывает подтверждения по совершенным операциям и направляет их к эмитентам.

Именно процессинговый центр решает, можно ли проводить запрашиваемую операцию путем сверки номера карты, имени владельца и введенного PIN-кода [2, с.58].

Таким образом, банковская система выступает не только главным источником создания платежных средств, но и системообразующим звеном в организации платежного оборота.

Первой массовой платежной карточкой является Diners Club. По другой версии первая платежная карточка могла появиться в кризисные времена в Японии после Второй мировой войны. Сотрудникам выдавали с начала специальные расписки для покупки товаров в определенных магазинах, а затем бумажные расписки сменились на картонные карточки.

В настоящее время данные карты предназначены для лиц с высоким уровнем дохода и часто путешествующих. У Diners Club существует огромный спектр дополнительных услуг, которые позиционируются как услуги для VIP-клиентов.

Вслед за Diners Club в 1958 г. компания American Express также выпустила персональные карточки [3]. Карты бывают различных категорий: American Express Card; American Express Gold Card; American Express Platinum Card.

Также банк имеет возможность заключать дополнительные соглашения на выпуск кобрендинговых карт. Например, Transaero American Express, которая дает возможность получения премиальных полетов компанией ОАО «Трансаэро».

История платежной системы Visa началась с выпуска в 1958 г. платежной карты банком Bank of America. С начала данная карта действовала только в пределах штата Калифорния, но вскоре, после огромнейшего успеха, банк заключил ряд договоров с банками в других штатах. К 1970 году право на эмиссию данного вида карт уже имели 1400 банков. И вскоре эти же банки создали компанию National BankAmericard Inc. Всего лишь через два года карту стали выпускать более 15 стран.

Компания MasterCard Incorporated появилась в результате слияния в 2001 г. двух международных компаний – Europay International и MasterCard International.

Europay International ориентировался на европейских клиентов, а MasterCard – на американских. Слияние было сделано для расширения сферы обслуживания клиентов и расширения возможностей оплаты за рубежом.

У Visa, также, как и MasterCard существуют карты как для физических, так и для юридических лиц. Они могут быть дебетовыми, кредитными или предоплаченными.

Рисунок 2 отображает долю международных платежных систем по объему транзакций.

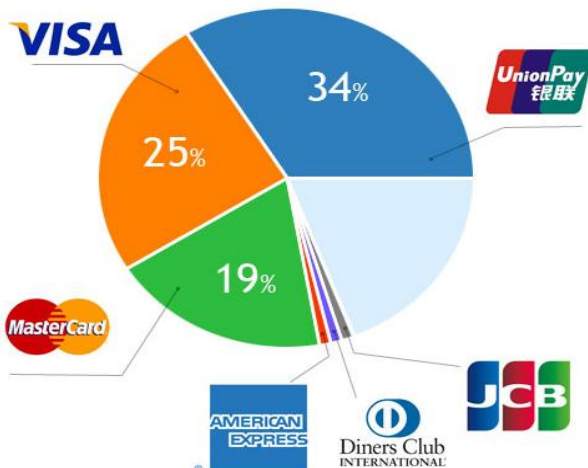


Рис. 2. Доли международных платежных систем по объему транзакций в мире

В нашей стране наиболее популярны платежные системы Visa и MasterCard. Но, на рынке присутствуют и другие международные платежные системы (рис.3).

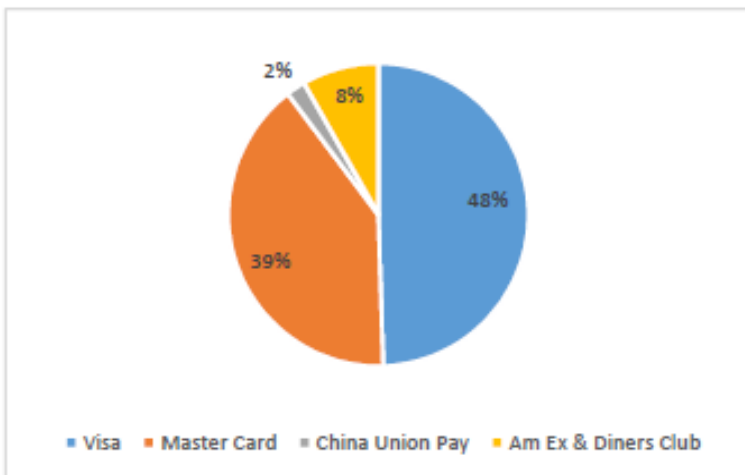


Рис. 3. Структура рынка кредитных карт по типу MPC [4]

Перспективы развития международных платежных систем в России достаточно высоки.

Перечисленные международные платежные системы постоянно совершенствуют финансовые процедуры, усовершенствуют схемы защиты счетов клиентов от различных видов доступа.

Среди проблем данных платежных систем стоит ответить тот факт, что процессинговые центры таких компаний как Visa, MasterCard расположены в разных странах мира. То есть практически все операции по банковским картам в России, проходят через сервер за рубежом.

Летом 2014 г. США и Евросоюз ввели санкции против ряда российских банков. После их введения совершение операций по банковским картам стало невозможным.

Каждый банк имеет свой БИН. Данные платежные системы заблокировали БИНЫ определенных банков, после чего операции по карте возможно было проводить только в сети терминалов банка-эмитента.

В связи с этим встал вопрос возможных путей ухода от пользования данными системами.

Из данной проблемы существует несколько выходов. Во-первых, конечно же, создание национальной платежной системы. Во-вторых, переход к другим карточным системам.

Дальнейшие перспективы каждой международной системы будут зависеть от функционирования национальной платежной системы, направленности политики государств и экономического сотрудничества в мире.

Национальная платежная система была создана в 2014 году. НСПК 15 декабря 2015 года объявила о начале эмиссии карт «Мир», до конца 2016 года планируется выпустить 17 млн. карт. Первыми банками, которые выпустили карты «Мир» являлись: Газпромбанк, МДМ банк, Московский индустриальный банк, Связь-банк, РНКБ (Крым), Банк «Россия». Во втором полугодии 2016 года крупнейший банк России – Сбербанк принял участие в эмиссии и эквайринге банковских карт «Мир» [5].

С февраля 2016 года участниками НСПК «Мир» являются уже 44 банка России. НСПК на конец 2016 года принесла прибыль в размере 1,2 миллиарда рублей. С каждым месяцем «Мир» наращивает свои обороты и ускоряет темпы развития. Для того, чтобы НСПК развивалась быстрее необходимо увеличивать с каждым годом количество карт, точек приема, банкоматов. Усилить взаимовыгодное сотрудничество с международными платежными системами.

НСПК может выйти на мировой рынок, но должно будет пройти несколько лет, чтобы она стала международной платежной системой.

Литература:

1. Платежные системы: [Электронный ресурс] // Информационный портал Банки.ру – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/platejnyie_sistemyi
2. (дата обращения 06.05.2017)
3. Экономика: учеб. пособие / под ред. В.Л. Клюни, Н. Тихонович. – Минск, 2015. – 398 с.
4. Между Европой и Азией: платежные системы в России сегодня и завтра: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bankcreditcard.ru/plateznie-sistemy> (дата обращения 06.05.2017)
5. Звонова Е.А. Международные валютно-кредитные отношения //Юрайт. – 2014. – С. 423–438.
6. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nspk.ru/> (дата обращения 06.05.2017)

Трепель М.В.

магистр
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: mashullka91@mail.ru

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

***Аннотация:** В статье рассматривается финансовая безопасность как часть экономической безопасности России. Автор рассматривает монетарные факторы в динамике, влияющие на финансовую безопасность страны, выявляет внешние и внутренние угрозы, а также меры по устранению данных проблем.*

***Ключевые слова:** монетарная политика, финансовая безопасность, устойчивость, экономическая безопасность, инфляция, монетизация экономики.*

Trepel M.V.

master
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: mashullka91@mail.ru

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

MONETARY POLICY AND FINANCIAL SECURITY

***Abstract:** The article considers financial security as part of Russia's economic security. The author examines monetary factors in the dynamics that affect the financial security of the country, identifies external and internal threats, as well as measures to eliminate these problems.*

***Keywords:** monetary policy, financial security, sustainability economic security, inflation, monetization of the economy.*

Экономическая безопасность – это основная часть национальной безопасности страны. Для обеспечения достаточно высокого уровня экономической безопасности необходимо использовать методы государственной политики что, в свою очередь, поможет контролировать уровень удовлетворения экономических потребностей экономических контрагентов, уровень использования национальных ресурсов, а также уровень защиты экономических интересов. Объект экономической безопасности страны – это экономическая система.

Финансовая безопасность – это основная часть экономической безопасности, при которой применяются меры, методы и средства для обеспечения защиты и исполнения национальных экономических интересов государства, развития социально-направленных отношений и финансовой деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне. Неотъемлемой частью финансовой безопасности выступает готовность финансовых институтов страны формировать различные механизмы развития национальных финансов и поддерживать социально-политическую стабильность. Более того, при наступлении кризисных ситуаций такие финансовые институты должны быть готовы сформировать условия, позволяющие сохранить целостность и единство финансовой системы страны.

Финансовая безопасность целевого уровня достигается посредством использования мер денежно-кредитной, валютной, социальной политик. Стратегия финансовой безопасности должна коррелировать с концепцией экономической безопасности и обеспечивать достижение главной цели национальной безопасности (политическая, социальная и экономическая стабильности; повышение конкурентоспособности, уровня и качества жизни).

На современном этапе развития у России имеются следующие финансовые интересы, требующие особого внимания со стороны регуляторов:

- 1) повышение уровня эффективностей всей финансовой системы страны после введения санкций и антисанкций, так как данная система является главным элементом регулирования рыночных отношений;
- 2) поддержка направления инвестиций в наукоемкие и высокотехнологичные отрасли производства;
- 3) привлечение долгосрочных иностранных инвестиций в сферу производства;
- 4) контроль за оттоком российского капитала.

Уровень финансовой устойчивости экономики можно определить с помощью показателей, описанных в государственной стратегии экономической безопасности России (1996 г.) [8]:

- дефицит бюджета;

- уровень инфляции;
- золотовалютный запас России;
- дефицит платежного баланса;
- уровень защиты экономических интересов вкладчиков;
- оборачиваемость денежной массы;
- уровень агрегата М2 в обращении;
- внешний долг.

Рассмотрим динамику некоторых показателей, на изменение которых влияют меры монетарной политики (см. табл.1).

За период 2014–2016 гг. дефицит бюджета возрос на 3% от 0,5% к объему ВВП (2014 г.) до 3,5% (2016 г.). В декабре 2015 г. Путин В.В. подписал документ о государственном бюджете на 2016 г., в котором был предусмотрен уровень дефицита в 3% или 2,36 трлн рублей, однако по статистическим данным, Россия превысила порог на 0, 61 трлн. руб. Рост дефицита бюджета связан с колебаниями цен на нефть и санкционной политикой.

Золотовалютные резервы используются Центральным Банком РФ для выравнивания курса рубля по отношению к иностранным валютам посредством применения валютных интервенций. В 2014 г. Россия взяла курс на таргетирование инфляции и пуск курса рубля в свободное плавание, валютные интервенции не имеют необходимости использоваться при данной политике, исключением выступают случаи крайней необходимости. В 2015 г. появилась необходимость применения мер монетарной политики для стабилизации курса. С мая по июль 2015 г. Центральный Банк РФ совершал покупки долларов США на общую сумму в 10 122 млн. долл. США [10], поэтому золотовалютные резервы России заметно сократились на 18,2 млрд. рублей.

Таблица 1

Динамика показателей финансовой устойчивости российской экономики

Показатель/Год	2014	2015	2016
Дефицит Бюджета (трлн. руб.)	0,328	1,946	2,97
Золотовалютные резервы (млрд. долл.)	386,2	368	377,7
Инфляция (%)	10,5	13%	5%
Денежная масса в обращении (млрд. руб.)	31 615,7	35 179,7	38 417,9
Скорость обращения денежной массы (кол-во оборотов)	2,44	1,92	2

Главная роль Центрального Банка РФ в создании условий для успешного экономического развития и поддержания экономической безопасности отводится сдерживанию инфляционных процессов. Санкции и антисанкции оказали губительное влияние на уровень инфляции в России. Потеря международных поставщиков, бегство капиталов иностранных инвесторов и неотлаженная политика импортозамещения вызвали скачок уровня потребительских цен в 2015 г. практически до 13%. В 2016 г. отмечилось снижение уровня инфляции до 4% за счет укрепления курса рубля на фоне роста цен на нефть, внешние (иностранные) инвесторы сохранили интерес к российским ценным бумагам и другим активам. Хорошие урожаи 2015–2016 гг. помогли восполнить запасы продовольственной продукции и снизить цены на данную категорию товаров.

Уровень денежной массы (агрегат М2) за 2015 г. вырос на 11,5%, за 2016 г. – 9,2%. Для России характерна проблема низкого уровня монетизации экономики (отношение денежной массы М2 к ВВП России). На конец 2016 г. уровень монетизации составил 45%. Для сравнения: данный показатель в Еврозоне – 99%, а в Китае – 195%. Для повышения экономической активности, России необходимо наращивание денежной массы.

Количественное ограничение вливания ликвидных средств в экономику – главный тормоз развития экономики. данные ограничения имеют свои последствия: недостаток долгосрочных инвестиций и других источников кредитования; отсутствие развития механизмов рефинансирования экономической активности.

Для финансовой безопасности Российской Федерации существуют внутренние и внешние угрозы.

Среди внешних угроз выделяют:

1. зарубежные конкуренты постепенно вытесняют и занимают внешнеэкономические позиции России на финансовых рынках;
2. излишняя сырьевая направленность экономики России, которая может быть использована зарубежными партнерами не на пользу России;
3. нарушение финансовых приоритетов России по причине продвижения зарубежными инвесторами финансовых проектов и программ выгодных последним.

Для предотвращения внешних угроз необходимо предпринять следующие меры: необходимо формировать внешнеэкономические связи с такими партнерами, которые имеют выход на внешний рынок; финансовая поддержка экспорта сельскохозяйственной, высокотехнологичной, энергетической продукции.

Среди внутренних угроз содержатся такие как:

1. возрастающий уровень финансовой и экономической преступности, среди которых можно выделить коррупцию;
2. дальнейшее повышение уровня инфляции и, как следствие, индекса потребительских цен;
3. уменьшение уровня жизни населения посредством снижения платежеспособности и уровня реальных доходов;
4. изменение политики регулирования финансовыми институтами (в частности Центрального Банка РФ) по вопросам утечки капитала, борьбы с высокой инфляцией, развития малого и среднего бизнеса.

Для предотвращения угрозы повышения финансовой преступности (в 2015 г. зарегистрировано 35,5 тыс. экономических преступлений) МВД России активно привлекает к уголовной ответственности лиц, которые причастны к коррупции, отмыыванию денежных средств, махинациям с налогами.

Главным инструментом монетарной политики для регулирования уровня инфляции России выступает ключевая ставка. В 2014 г. ключевая ставка составляла 17%, на начало 2017 г. – 9,25%. Чем ниже ключевая ставка, тем дешевле кредиты, тем выше стимулы к повышению экономического развития. Также не последнюю роль играет колебание курса рубля. Чем крепче и выше курс рубля по отношению к доллару и евро, тем ниже инфляция.

На 2017 г. существует проблема социальной напряженности, объясняющаяся резким колебанием индекса потребительских цен: 2011–11,4%, 2011–15,%, 2011–5,4%. Регулировать данную проблему возможно посредством фиксации цен групп товаров, например, товаров первой необходимости.

Кривелевич М.Е., Останин В.А. разработали сценарии оздоровления и развития финансового рынка России, которые, в свою очередь, будут способствовать усилению финансовой и экономической безопасности [1, С.145].

1 вариант – введение валютных ограничений. При помощи административных мер ограничить отток капитала, чтобы увеличить уровень иностранной валюты в российской экономике, что поможет повысить курс национальной валюты. Все вышеперечисленные действия могут быть воплощены для привлечения иностранных инвесторов вложиться в крупные промышленные проекты России, направленные на импортозамещение.

2 вариант – введение мотивационной составляющей для национальных инвесторов. Для осуществления данного варианта, Централь-

ному Банку РФ необходимо переориентировать свою деятельность на усиление курса рубля, чтобы снизить процент выведенных доходов в оффшоры и повысить платежеспособность населения и избавиться от сберегающей модели общества.

Степень финансовой безопасности в России по состоянию на 2017 г. находится не на самом высоком уровне. Для достижения целевого уровня, России необходимо справиться с санкционным влиянием на экономику, низкой степенью развитости финансовых рынков, низкой монетизации экономики и завышенными инфляционными ожиданиями, а также наладить законодательную базу по данной проблеме.

Литература:

1. Кривелевич М.Е., Останин В.А. Развитие финансового рынка как фактор экономической безопасности Российской Федерации // Фундаментальные исследования. – 2016. – №9. – С. 141–145;
2. Ключников О.Ю. Современные особенности финансовой стабильности и финансовой безопасности // Ученые записки международного банковского института. – 2016. – №18. – С. 29–39;
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. С. 1–69;
4. Годовой отчет Банка России за 2016 год. С. 1–368;
5. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года №683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации";
6. Финансовая безопасность [Электронный ресурс: <http://newinspire.ru/lektsii-po-ekonomicheskomu-rostu/finansovaya-bezopasnost-2637> (дата обращения: 12.05.2017)];
7. Финансовая безопасность России [Электронный ресурс: http://old.nasledie.ru/oboz/N08_00/08_21.HTM (дата обращения: 12.05.2017)];
8. Финансовая устойчивость и безопасность экономики России [Электронный ресурс: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/finansovaya-bezopasnost-strany.html> (дата обращения: 13.05.2017)];
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.04.2017)];
10. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 13.05.2017)].

Шершун Е.К.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: shershun21@gmail.com

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** В статье исследуется понятие и сущность национальной экономической безопасности, рассматривается классификация угроз и условия защиты безопасности страны, обосновываются основные теоретические выводы и практические рекомендации, приведенные в рамках данного исследования.*

***Ключевые слова:** национальная экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности страны, механизм защиты экономики страны, национальные интересы, хозяйство страны, критерии структуры экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности.*

Shershun E.K.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: shershun21@gmail.com

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

***Abstract:** This article explores the concept and essence of the national economic security, considers the classification of threats and the conditions for protecting the country's security, substantiates the main theoretical conclusions and practical recommendations, which were given in the framework of this study.*

***Keywords:** national economic security, threats to the country's economic security, the mechanism for protecting the country's economy, national interests, the economy of the country, criteria for the structure of economic security, ensuring economic security.*

Постоянное и устойчивое развитие национальной экономики, её конкурентоспособность и эффективность на внутреннем и внешнем рынках тесно связаны с экономической безопасностью государства. Многолетний опыт показывает, что только эффективная и надежная система национальной экономической безопасности может служить гарантом независимости государства во внешних и внутренних делах, а также гарантом стабильного и устойчивого социально-экономического прогресса. Именно поэтому обеспечение экономической безопасности относится к числу важнейших национальных приоритетов.

Экономическая безопасность входит в систему государственной безопасности страны, вместе с такими слагаемыми, как надежный обороноспособный комплекс, поддержание социального мира в обществе и защита окружающей среды.

Экономическая безопасность государства определяется уровнем развития производственных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и использованием его в национальном хозяйстве, внешнеэкономическим обменом и сложившийся международной обстановкой.

В последние десятилетия Российская Федерация сталкивалась с такими кризисными явлениями, как: сокращение объемов производства, рост доли нефтеперерабатывающих отраслей в структуре экспорта страны, неудачная импортозамещающая политика, рост зависимости национальной экономики от экономик других стран.

Основные угрозы определены в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Президентом 31 декабря 2015 года. В данном указе угрозы делятся на внутренние и внешние.

Основными внутренними угрозы являются:

1. Усиление социальных различий между различными группами населения. В результате такого процесса появляется узкий круг богатого населения и большая группа бедного населения. Все это ведет к социальной напряженности в обществе, возникновение психологического дискомфорта, а также к формированию криминальных структур.

2. Деформация отраслевой структуры экономики. Такая деформация ведет к переориентации экономики на добычу полезных ископаемых, что в свою очередь означает появление высокой доли дохода у государства, но и к возникновению диспропорций между отраслевыми секторами экономики.

3. Неравномерное экономическое развитие регионов. Подобного рода ситуация может привести к разрыву национального экономиче-

ского пространства, а также к появлению различий в социально-экономическом развитии регионов.

4. Криминализация российского общества. В последнее время на территории Российской Федерации резко увеличилось количество криминальных процессов, связанных с экономической сферой таких, как получение доходов преступным путем, финансирование терроризма, рэкет и др. Также существует тенденция проникновения криминальных структур в государственный аппарат и в ключевые отрасли продукции. Все эти события ведут к ухудшению состояния национальной экономики и понижению инвестиционного рейтинга страны.

5. Снижение научного потенциала Российской Федерации. За последнее время произошел резкий отрицательный сдвиг в научно-технической отрасли не только по причине сокращения инвестиций в эту сферу, но и из-за массовой иммиграции ведущих научных специалистов. Будущее развитие экономики – за наукоемкими отраслями, именно поэтому Российской Федерации нужно развивать эту сферу.

Внешние угрозы можно разделить на следующие:

1. Уменьшение доли участия Российской Федерации в мировой экономике. На сегодняшний момент этот процесс является трудноустойчивым, во многом благодаря антироссийским санкциям, направленных на снижение деловой экономической активности Российской Федерации.

2. Повсеместное распространение в мире оружия массового поражения (химического, биологического и ядерного). Проблема распространения оружия массового поражения (особенно в Юго-Восточной Азии) является наиважнейшей глобальной проблемой для всего мирового сообщества и Российской Федерации. Существует опасность тенденции распространения ядерного оружия другими государствами, региональными и мировым и державами, например, Ираном, чьи ведущие политики исповедуют человеконенавистническую идеологию и призывают к уничтожению других государств.

3. Ослабление процессов, связанных с экономической интеграцией со странами СНГ. К сожалению, политическая и экономическая реинтеграция со странами СНГ практически невозможна. Ни одна страна из СНГ не готова отказаться от формальной независимости в пользу наследника СССР (Российской Федерации). Что касается Евразийского союза, то данный союз является “конфедерацией с неравным вкладом, но равными правами”, в которой Российская Федерация превосходит всех других её членов по таким показателям как: экономические и демографические ресурсы, а также военный вес, который многократно превосходит соответствующие показатели партнеров.

4. Международный терроризм. Основными особенностями данного явления являются глобализация, а также опора на экстремистскую идеологию. Терроризм чаще всего возникает по причине неравенства в странах третьего мира, а также протестом против всеобщей глобализации. Многие государства включены в борьбу против международного терроризма, однако, особых успехов пока что достичь не удалось.

5. Ослабление доли Российской Федерации в информационном и технологическом секторах международной экономики. Российская Федерация на протяжении десятилетий находится в “технологическом кризисе” и одной из причин этого явления чаще всего является не слабое техническое образование, а нехватка специалистов (из-за иммиграции их за границу) и недостаточное финансирование данных секторов со стороны государства. Сокращение численности трудоспособного населения в технологической сфере не позволяет обеспечить формирование квалифицированных трудовых ресурсов, что ведет к понижению интеллектуального потенциала Российской Федерации, а также к усилению технологической зависимости от иностранных государств.

Для улучшения структуры экономической безопасности страны необходим соответствующий механизм ее обеспечения. Он представляет собой организационную структуру, в которую включены методы противодействия экономическим угрозам, а также комплекс экономических и правовых мер, включающих следующие элементы:

1. Всесторонний мониторинг секторов национальной экономики и состояния общества в целях прогнозирования и предупреждения возможных будущих угроз.

2. Выявление специальных социально-экономических показателей, несоблюдение которых может привести к экономической нестабильности в стране.

3. Применение комплексных мер и механизмов противодействия внешним и внутренним угрозам, а также строгое следование всем этим принципам с целью рационализации использования средств и сил, затраченных в данном процессе.

4. Выработка государственной стратегии в сфере экономической безопасности. Качественная стратегия защиты экономики должна быть ориентирована на защиту и на стимулирование экономического и производственного потенциала.

Исследования в области экономической безопасности показывают, что в условиях всеобщей глобализации существуют следующие приоритетные задачи, которые могут быть решены механизмом защиты:

1. Законодательное регулирование развития внешнеэкономических связей с учетом стратегических интересов Российской Федерации.

2. Совершенствование рынка экспортной продукции, а также улучшение качества импортозамещающих продуктов.

3. Развитие научно-технической составляющей экономики, с целью стимулирования экспортной деятельности компаний, представленных в данной отрасли.

4. Проведение сдержанной политики протекционизма на территории Российской Федерации, прежде всего для защиты стратегических отраслей экономики.

5. Повышение уровня и качества жизни населения страны.

6. Достижение стабильности в области валютного контроля и укрепления курса национальной валюты страны.

7. Укрепление позиций на внутреннем экономическом пространстве Российской Федерации на основе создания экономических подсистем в регионах.

8. Стимулирование притока частных инвестиций в приоритетные проекты развития.

Для Российской Федерации первостепенной задачей является достижение благосостояния и безопасности граждан. И защита страны от внешних и внутренних угроз является одним из инструментов в достижении этой цели. В сложившейся ситуации геополитической напряженности и применения санкций, в первую очередь следует обратить внимание на развитие механизма экономической безопасности, а также искать новые альтернативные пути решения возникших проблем.

Проблемы экономической безопасности должны занимать подобающее им первостепенное место в системе национальной безопасности Российской Федерации. В условиях глобализации для укрепления экономической независимости необходим жесткий контроль государства за стратегическими ресурсными областями, а также достижение определенного уровня производства, который бы позволял продукции быть конкурентоспособной на зарубежных рынках. Решение этих задач позволило бы еще больше укрепить экономическую безопасность страны.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015г. №683, [Электронный ресурс: <http://kremlin.ru/acts/bank/40391> (дата обращения, 15.05.2017)]
2. Распространение оружия массового поражения как глобальная проблема современности и позиция России, 2012 [Электронный ресурс, Студпроект, информационный ресурс для студентов, URL – <http://studproject.com/security/omp/> (дата обращения 15.05.2017)]

3. Журило П.П. Механизм обеспечения экономической безопасности Российской Федерации в современных условиях, 2013 // [Журнал ARS ADMINISTRANDI – №4]
4. Барт А.А. Механизм обеспечения экономической безопасности России, 2012 // [Российское предпринимательство. —№11–2 (170). – с. 4–9.]

Шорохова В.Н.

студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Научный руководитель: Новицкая А.А.

к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: anovitskaya@fa.ru

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ: ПРОБЛЕМА «УТЕЧКИ» КАПИТАЛА

***Аннотация:** На современном этапе валютно-финансовая система Российской Федерации имеет ряд сложностей, вызванные внешними обстоятельствами, проверяющие на прочность экономическое состояние страны. Учитывая нестабильность экономики России, представляется актуальным анализ проблемы «утечки» капитала из страны, которая обладает рядом специфических особенностей как по мотивам, так и по каналам сбыта и макроэкономическим последствиям, но при этом имеет общие черты с иностранным опытом.*

***Ключевые слова:** Валютно-финансовая система Российской Федерации, «утечка» капитала, инвестиции, налоги, «теневая» экономика, экспорт.*

Shorokhova V.N.

student
Financial university at the Government Russian Federation
Moscow, Russia

Scientific adviser: Novitskaya A.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: anovitskaya@fa.ru

MONETARY SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEM OF "LEAKAGE" OF THE CAPITAL

***Annotation:** At the present stage, the monetary and financial system of the Russian Federation has a number of difficulties, caused by external circumstances, checking the economic strength of the country for stability. Given the instability of the Russian economy, it seems relevant to analyze the problem of "leakage" of capital from the country that has a number of specific features both for motives and for distribution channels and macroeconomic consequences, but also it has similarities with foreign experience.*

***Keywords:** Monetary system of the Russian Federation, "leakage" of the capital, investment, taxes, "shadow" economy, export.*

Не смотря на положительные тенденции экономического роста России, область финансово-правового регулирования валютно-финансовой системы имеет некоторое количество значимых для экономики проблем, на которых необходимо сделать акцент и принять соответствующие решения.

Проблемы для российской экономики и законодательства появились на почве расширения свободы экономических действий и права выхода во внешний рынок физических лиц, не зарегистрированных как юридическое лицо. К основополагающей проблеме валютно-финансовой системы относят массовую утечку из России за границу валютных средств, именуемую также «бегством» капитала, причем его исчисление производится в миллионах и миллиардах долларов. На современном экономическом этапе возврат ранее вывезенных из России валютно-финансовых активов определяет направление важных государственных задач, решения которых усложняется ежегодно.

Что же такое «утечка» капитала? Проще говоря, это перевод капитала за границу физическими и юридическими лицами. Конечно, существует два типа вывоза – легальный и не легальный.

К легальному относятся прямые инвестиции и кредиты. Это делается для того, чтобы вложить свои средства в инвестиционные проекты, покупку ценных бумаг, недвижимости, а также держать свой капитал в банке на более выгодных условиях. По-хорошему, такое положение дел, должно говорить о развитости государства, ведь у гражданина страны есть материальная возможность развивать и приумножать свои накопления вне государства, а вывоз, в конечном счете, восполняется за счет притока доходов от инвестирования в других странах (прибыли, зарплат, ренты, которые должны поступать обратно в страну). На деле всё обстоит иначе. Зачастую вывод капитала происходит для того, чтобы уйти от высокого налогообложения или вовсе для легализации незаконно приобретенных денежных средств, вследствие чего экономика теряет «сбежавшие» капиталы.

Нелегальный вывоз несёт в себе угрозу для экономики страны. Он относится к «теневой» экономике, поэтому масштаб проблемы довольно сложно оценить. Капиталы выводят из страны через оффшорные зоны, например, через Ки пр. По последним подсчетам 80% прямых и 70% портфельных инвестиции заходят в Россию из офшоров, а из России отправляются 80% денежных средств, вкладываемых в бизнес за рубежом. Плюс ко всему проводятся преступные махинации с основными видами сырья, не только с их количеством, но и качеством, что в конечном результате приводит к утаиванию 30–40% прибыли.

Причинами "утечки" капитала за границу являются:

- Непривлекательная инвестиционная и экономическая обстановка в стране;
- Высокие налоговые выплаты;
- Возможность осуществлять банковские и валютные сделки на оффшорных зонах с минимальным регулированием;
- Взаимное недоверие населения к банковскому сектору, а бизнеса к государству;
- Административные ограничения ведения деятельности бизнеса;
- Возможность легально осуществлять нелегальные внешне-экономические сделки с получением дохода;
- Расширение способностей по сокрытию реальной информации о фирме, ее финансовых операциях, налогов и правах собственности.

Для осознания всей трагичности этой проблемы, достаточно провести анализ по движению капитала за последнее десятилетие в период с 2006–2016 годы, опираясь на рисунок 1.

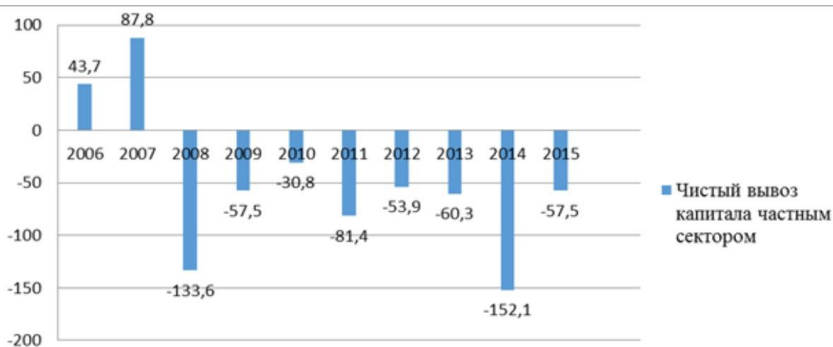


Рис. 1. Динамика движения капитала с 2006 по 2016 гг., млрд.долл.

За счёт проведения политики "О валютном регулировании и контроле" в 2006 году ограничения на движение капитала снимаются Правительством, в ходе чего была достигнута полная либерализация валютного регулирования. Но эта тенденция продлилась недолго, ведь уже в 2007 году ввоз превышает вывоз на 87,8 млрд.долл. Резкий скачек по вывозу капитала за рубеж произошёл в 2008 году, который составлял более 130 млрд.долл. и вывоз капитала значительно стал превышать привлечённые прямые иностранные инвестиции, займы и кредиты международных финансовых организаций.

Заметно, что чистое бегство капитала за границу происходит после мирового кризиса: вывоз капитала превышает ввоз почти на 30 млрд.долл. Но своего максимума вывоз капитала достигает в 2014 году, когда отток капитала почти в 2 раза превышает прошлогодние показатели. Причиной тому послужили кризисные взаимоотношения с Западом, причём выход на внешний рынок закрылся перед Российскими банками, российский рубль стремительно падал.

ПИИ в банковские и небанковский корпорации России сократились в 10 раз за период 2015–2016 гг. Если верить Банку России, то благодаря сбалансированным потокам банковского сектора у прочих секторов отток сформировался главным образом за счет активизации приобретения финансовых активов за рубежом, несмотря на то, что потоки до сих пор направлены на погашение внешних обязательств.

На 2016 г. активизировалась тенденция по сокращению вывоза капитала из страны почти на 10 млрд. долл., но и не исключается нулевой приток капитала. В Минэкономразвития уверены, что данная тенденция будет стабильной вплоть до 2023 г.. Центральный банк указывает на положительное сальдо платежного баланса России и замедление инфляции. Это означает, что валютно-финансовая система улуч-

шается за счёт благоприятного воздействия сокращённого вывоза капитала. Вывоз капитала хотя и формирует экономический уровень страны, но по большей степени все зависит от масштабов его оттока и стадии решения проблемы. Россия способна разрешить данные проблемы с помощью ряда мер воздействий со стороны государства. .

«Утечка капитала» происходит за счет совершения внешнеторговых и внутренних сделок, связанных с конвертацией и обналичиваем валюты России, отмывание средств в ходе незаконной деятельности.

Профессор У. Зигал считает, что необходимы более глубокие исследования, для того, чтобы понять какой именно объем денежных средств Россия теряет из-за утечки капитала и в каких масштабах он возвращается обратно в Россию. Не менее важно, по мнению профессора, знать, используются ли притекающие средства в российском инвестиционном процессе.

Чтобы бороться с сложившейся проблемой, необходимо разработать стратегию и сделать бегство капитала из страны невыгодным. В первую очередь стоит прийти к социально-экономической и политической стабильности в России и защитить права собственности хозяйствующих субъектов.

Особое значение уделяется стратегии, которая оказывает содействие по препятствию оттока капитала, стимулирует его возвращение из-за границы, и требует специальных мер воздействия на данный процесс. К ним можно отнести: сведение к единой форме отчетности экспортной сделки, следование определенному алгоритму действий российских хозяйствующих субъектов при валютно-финансовом экспорте. Огромное значение имеет контроль за такого рода валютно-финансовыми внешнеэкономическими сделками, нацеленный так же на уменьшение благоприятной среды для утечки капитала.

Что касается стимулирования возвращения капитала в Россию, то разумно ввести экономическую амнистию, которая не распространена на нелегальные средства капитала.

Система наблюдения Российской Федерации в основном нацелена на ограничение оттока основного капитала и направление этих средств в сектор с высокой добавочной стоимостью и на предоставление права свободы действий правительству РФ, которая нужна для осуществления политики быстрого роста.

Необходимость вводить ограничения на валютные операции обусловлены:

- Удержанием внутренних сбережений.
- Сохранностью внутренней базы налогообложения;

- Сохранностью денежной автономии;
- Установкой в направленных шагов по достижению к экономической либерализации;
- Ограничением изменяемости потоков капитала, а также понижением колебания в обменном курсе, и уменьшением частоты и силы спекулятивных актов.

Россия обладает достаточным потенциалом для решения вопросы вывоза капитала, однако необходимо принятие ряда государственных мер. Реальными препятствиями «бегства» капитала из страны могут стать:

- формирование выгодных инвестиционных условий в России и совершенствование налогообложения;
- повышение экономической прозрачности деятельности государственных корпораций;
- антиофшорная политика, ужесточение контроля операции между национальными банками и организациями и банками, находящимися в офшорных территориях;
- борьба с фирмами-однодневками (инструментами для вывоза капитала в офшоры и уклонения от налогов).

При этом эволюционирование валютно-финансовой системы России движется по международным критериям и выступает не малой частью международных экономических отношений.

Тесное переплетение связей национальной и мировой валютных систем создают крепкую платформу для благоприятного функционирования их деятельности. Однако открытые границы для вывоза капитала лишают страну инвестиций в реальный сектор экономики и дестабилизируют валютно-финансовую систему. Экспортно-сырьевая направленность России превращает ее в сырьевую периферию глобальной экономики и валютно-финансового донора развитых стран, в особенности США. Именно дедолларизация и использование всех внутренних накоплений трансформируют валютно-финансовую систему за счет ряда мероприятий.

В целом можно отметить, что валютно-финансовая система России на данном этапе находится в хаотичном состоянии по причине утечки капитала, которую необходимо предотвратить для нормализации функционирования валютно-финансовой системы.

Литература:

1. Исламов Г.Д. «Валютное регулирование и валютный контроль в системе внешнеторговой деятельности России», изд-во «Научная книга», 2013–218с.;

2. Красавина Л.Н., «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», под общ. ред. Н.Н. Мокеевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 132с.;
3. Тростинская В.П. «Мировая экономика и международные экономические отношения», изд-во «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический Университет», Санкт-Петербург, 2015–23с.;
4. Федеральный закон "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 N 173-ФЗ;
5. Официальный сайт Центрального банка России /<https://www.cbr.ru/>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ /<https://www.gks.ru/>

**Секция
«Финансовые рынки
под влиянием стимулирующих
мер центральных банков»**

**Ответственный редактор
А.Ю. Михайлов**

к.э.н., старший преподаватель Департамента финансовых рынков и банков
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Яцкив Л.В.

студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия

Научный руководитель: Дементьев В.В.

д.э.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Россия
e-mail: lubava1998@mail.ru

ПОЛИТИКА ЦБ РФ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

***Аннотация:** Одну из главных ролей в регулировании финансового рынка Российской Федерации играет Центральный банк Российской Федерации. Изучение и рассмотрение особенностей его политики в данной области поможет лучше выстроить политику применения различных моделей и механизмов регулирования всего финансового рынка нашей страны.*

***Ключевые слова:** Центральный Банк Российской Федерации, Банк России, устойчивость рубля, финансовый рынок, банковская система, денежно-кредитная политика, банковский надзор, ликвидность, экономический рост.*

Yatskiv L.V.

Student
Financial University under the Government of the Russian Federation

Scientific adviser: Dementiev V.V.

Doctor of Science (Economics), Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: lubava1998@mail.ru

POLICY OF CBR IN THE FIELD OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN FINANCIAL MARKET

***Abstract:** The Central Bank of the Russian Federation plays one of the main roles in regulation of the financial market of the Russian Federation. The study and consideration of the peculiarities of its policy in this area will help to build a policy of the use of different models and mechanisms of regulation of the entire financial market of our country.*

***Keywords:** The central bank of the Russian Federation, The Bank of Russia, stability of the ruble, national payment system, financial market, banking system, monetary policy, money issue, banking supervision, economic growth, price stability.*

В настоящее время Центральный банк Российской Федерации занимает верхний уровень банковской системы нашей страны и представляет собой единую, целостную централизованную систему с вертикальной структурой управления. Всем известны цели его деятельности, однако в своей работе я остановлюсь на одной конкретной, а, именно, на *обеспечении стабильности и развития финансового рынка Российской Федерации*. Я также сфокусируюсь на его конкретных задачах, закрепленных в статье четыре Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации», в частности на:

- построении, оформлении и исполнении единой государственной денежно-кредитной политики и политике развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации;
- принятии необходимого решения о государственной регистрации негосударственных пенсионных фондов, кредитных организаций, выдаче кредитным организациям лицензии на проведение банковских операций, приостановлении их действия (Банк России в целях осуществления им различных контрольных и надзорных функций *ведет Книгу государственной регистрации кредитных организаций*);
- претворении регулирования, контроля и надзора за деятельностью всех кредитных и не кредитных финансовых организаций в соответствии с конкретными федеральными законами Российской Федерации.

Центральным банком России был разработан *проект «Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов»*, обсуждаемый на сегодняшний день всем финансовым сообществом, который считается наиболее сбалансированным подходом для самостоятельной деятельности различных финансовых и банковских структур нашей страны. Отсюда, основные направления можно охарактеризовать следующим образом, они:

- носят кросс-секторальный характер и применяются для всевозможных секторов финансового рынка России;
- принимают во внимание вектор развития финансового рынка Российской Федерации, заданный определенными действующими стратегиями развития его отдельных сегментов;
- не включают в себя прогнозные количественные показатели развития финансового рынка Российской Федерации, что соответствует международной практике отказа от определенных количественных ориентиров развития в пользу всесторонней оценки степени выполнения всех запланированных мероприятий.

Выделены следующие *цели данного проекта*:

- Способствование экономическому росту России за счет предоставления относительно конкурентного доступа к долговому и долевым финансированию всем субъектам российской экономики.

В связи с этой целью планируется: применение аутсорсинга, процедуры оценки рыночных рисков, дигитализации; поддержание развития пенсионного сегмента и страхования жизни как источников стабильного долгосрочного финансового ресурса России; повышение качества корпоративного управления в некоторых компаниях-эмитентах; в среднесрочной перспективе обязательное снижение инфляции до четырех процентов и удержание её вблизи этого указанного уровня.

- Формирование необходимых условий для роста финансовой индустрии Российской Федерации.

В связи с этой целью Центральным банком России планируется:

- имплантация механизма регулирования финансовых индикаторов в России, многогранное совершенствование механизмов выявления даже единичных недобросовестных практик поведения и оценки деловой репутации участников финансового рынка России (усовершенствование механизма взаимодействия Банка России и правоохранительных органов);

- постепенное совершенствование регулирования финансового рынка России (возможное использование пропорционального регулирования, допустимая оптимизация регуляторной нагрузки на участников финансового рынка Российской Федерации, обязательное внедрение нового правового института – соглашения с регулятором);

- улучшение и развитие финансовой грамотности населения Российской Федерации (скорое внедрение обязательных учебных занятий по финансовой грамотности в общеобразовательных учебных заведениях России, формирование специализированного интернет-ресурса, содержащего понятную разным группам населения информацию по широкому кругу вопросов, непосредственно связанных с финансовым просвещением);

- обязательное предоставление защиты прав потребителей финансовых услуг и финансовой доступности России;

- увеличение привлекательности для всех инвесторов долевого финансирования различных публичных компаний за счет внедрения современной системы корпоративного управления (законодательное усиление ответственности членов органов управления общества перед акционерами, а в случае возможного возникновения у общества проблем с платежеспособностью – перед кредиторами);

– процветание рынка облигаций и синдицированного кредитования (необходима оптимизация процедуры эмиссии ценных бумаг, усовершенствование института секьюритизации, в том числе неукоснительное создание единых стандартов проведения сделок).

Так, Банк России впервые разработал документ, содержащий полное описание всех своих запланированных действий по развитию и стабилизации всех секторов финансового рынка на среднесрочный период, который называется *«План мероприятий (Дорожная карта) Центрального банка России на 2016 год по реализации основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов»* и включает следующие основные мероприятия по развитию финансового рынка:

1. Гарантия защиты прав потребителей различных финансовых услуг и обязательное повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации.

2. Увеличение доступности всевозможных финансовых услуг для населения, субъектов малого и среднего предпринимательства России.

3. Демотивирование любого вида недобросовестного поведения на финансовом рынке Российской Федерации.

4. Процветание рынка облигаций и синдицированного кредитования. И другие.

Отсюда, мероприятия по стимулированию и развитию финансового рынка России, содержащиеся в дорожной карте касаются: банковского сектора, рынка ценных бумаг, платежных систем и платежной инфраструктуры, сектора коллективных инвестиций и доверительного управления, страхового сектора и сектора микрофинансирования.

Необходимо также сказать об изменениях в экономике страны, произошедших за первый квартал 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, благодаря непосредственному участию в них Банка России, которые вы можете увидеть на рис. 1 и 2.

Благодаря Банку России на денежном рынке появились новые ценные бумаги – клиринговые сертификаты участия, которые имеют отличительное право требовать от клиринговой организации выплаты ее полной номинальной стоимости при наступлении определенных условий и также предоставляют различные дополнительные возможности по управлению обеспечением, что, безусловно, позволит повысить долгосрочную ликвидность рынка ценных бумаг.

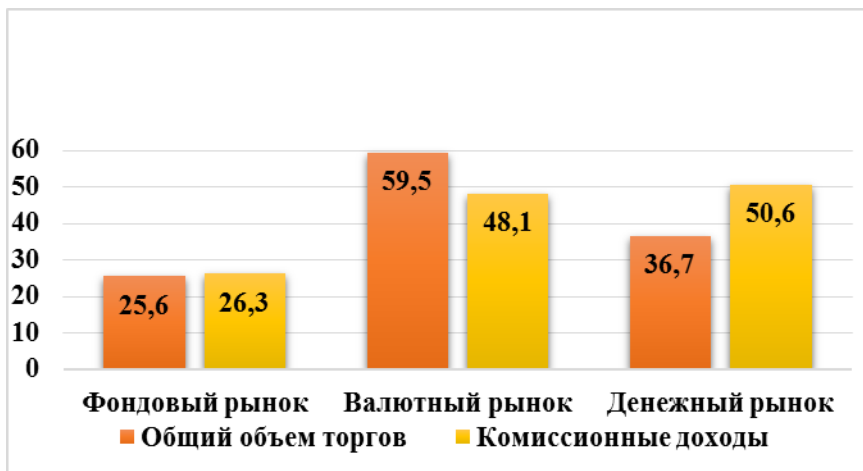


Рис. 1. Рост общих объемов торгов и комиссионных доходов на различных рынках за I квартал 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года

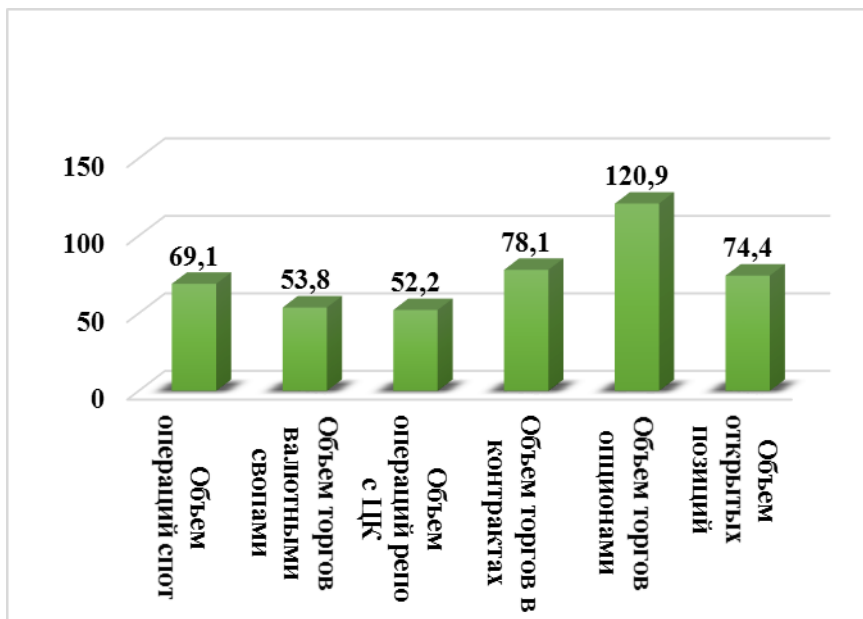


Рис. 2. Рост объемов операций и торгов за I квартал 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года

Московская биржа совместно с поддержкой Центрального банка России запустила новые типы внебиржевых сделок с центральным контрагентом – валютный своп и валютный форвард и предоставила прямой доступ на фондовый и валютный рынки, что облегчит доступ международных инвесторов на российский рынок.

Банк России для передачи массива финансовых сообщений разрабатывает новый прототип – Мастерчейн. Мастерчейн – это специальный инструмент взаимодействия между разнообразными участниками финансового рынка на базе технологии распределенных реестров, который позволяет оперативно подтверждать актуальность данных о конкретном клиенте или сделке, форсировать обмен информацией между всеми контрагентами и обеспечить необходимый уровень доверия при выполнении финансовых операций, а также дает важную возможность быстро создавать различные финансовые сервисы, благодаря чему участники финансового рынка смогут обеспечивать клиентов принципиально новыми услугами и продуктами. Так, уже были проведены первые тестовые транзакции с использованием сервиса-инструмента Мастерчейна крупнейшими банками РФ.

Сотрудничество Центрального банка России по стабилизации и развитию финансового рынка Российской Федерации на международной арене:

25 июня 2016 года Китайская комиссия по регулированию рынка ценных бумаг и Банк России подписали Меморандум о взаимопонимании по вопросам непосредственного сотрудничества в области финансов и рынка капитала, в котором данные стороны взяли на себя злободневные обязательства по укреплению сотрудничества в рамках надзора за рынком ценных бумаг и способствованию развитию рынков капитала в обеих странах.

28 июня 2016 года **Комитет** по платежам и рыночным инфраструктурам и Международная организация комиссий по ценным бумагам признали российское регулирование инфраструктур финансового рынка полностью и всесторонне соответствующим принципам для инфраструктур финансового рынка Российской Федерации, дав максимальную оценку в отношении выполнения принципов и обязанностей регуляторов для всех типов инфраструктурных организаций.

1 сентября 2016 года в Иране прошло четвертое пленарное заседание рабочей группы по финансово-банковскому сотрудничеству постоянной Российско-Иранской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Основными темами заседания были вопросы открытия взаимных корреспондентских счетов кредитными организациями обе-

их стран, развития расчетов в их национальных валютах по двусторонней торговле, а также взаимодействия данных стран в сфере противодействия отмыванию денежных средств, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. В ходе заседания были подписаны важные соглашения между коммерческими банками о финансировании взаимных поставок продукции в расчетах национальных валют.

18 и 19 октября в Пекине проводилось семнадцатое заседание Подкомиссии по сотрудничеству в финансовой сфере Российско-китайской комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств. Вопросы обсуждения касались: межбанковского сотрудничества, взаимодействия в сфере финансовых рынков этих стран, страхования и платежных систем; предполагаемого выпуска на внутреннем российском рынке облигаций, номинированных в юанях. Также поднимались вопросы необходимого стимулирования выпуска и размещения долговых инструментов на биржевых площадках двух стран; выполнения договоренностей по выпуску специализированных кобейджинговых карт «Мир» – UnionPay; функционирования трансграничной китайской межбанковской платежной системы; неотложного допуска российских страховых компаний на рынок перестрахования Китая; инвестирования китайскими страховыми компаниями в финансовый рынок РФ.

Изучив особенности политики Центрального банка России в области регулирования и обеспечения стабильности функционирования современного финансового рынка Российской Федерации, *автор пришел к выводу*, что Банк России:

- стремится и ведет к постоянному поддержанию реальных ставок процента на низком положительном уровне, так активизируя больший спрос на различные заемные средства со стороны реального сектора России и стабильный экономический рост;
- гарантирует и совершает импульсное стабилизирующее воздействие на состояние денежного обращения и экономики Российской Федерации в целом, а также устанавливает долгосрочные ориентиры роста денежной массы в нашей стране;
- регулирует ликвидность банков, их устойчивость и эффективность; проводит доскональный банковский надзор по трем главным этапам: лицензирование, проверка отчетности, обязательно предоставляемой банками, и инспектирование на местах (происходит постоянный контроль за соблюдением всеми кредитными организациями и банковскими группами банковского законодательства РФ, отсюда наблюдается необходимое поддержание стабильности банковской системы и защита всех интересов вкладчиков и кредиторов).

Автором установлено, что Банк России изо всех сил старается принимать все возможные меры по представлению достойного уровня финансового рынка Российской Федерации на международной арене, его постепенному улучшению и стабилизации внутриэкономической ситуации нашей страны на основе тщательного анализа мирового состояния: рационализации и регулированию денежного оборота в стране, концентрации свободных капиталов и ресурсов, необходимых для поддержания непрерывности и ускорения производства в главных отраслях экономики Российской Федерации.

Литература:

1. Жирова Г. В., Жиров В.И. Краткий курс по банковскому делу: учеб. пособие. – М.: Окей-книга, – 2015. С. 119–120.
2. Обзор регулирования финансовых рынков Центральным банком России №4 от 17.09.2011–17.11.2016. – М: Департамент развития финансовых рынков Банка России.
3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов. – Центральный банк Российской Федерации, – 2016.
4. Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс: <http://moex.com/>].
5. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс: www.cbr.ru/].
6. План мероприятий (дорожная карта) Банка России на 2016 год по реализации основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов. – Центральный банк Российской Федерации, – 2016.
7. Стихилиас И. В., Туманова Т. Г., Теряева А.С. Деньги. Кредит. Банки. учеб. пособие. – М.: Проспект, – 2015. С. 149.
8. Федеральный закон от 02.12.1990 г. N 395–1 «О банках и банковской деятельности».
9. Федеральный закон от 07.02.2011 г. N 7 "О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте": изм. и доп., вступ. в силу с 09.02.2016.
10. Федеральный закон от 10.07.2012 г. N 86 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Михайлов А. Ю.

К.Э.Н.,
ст. преподаватель Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: ayumihajlov@fa.ru

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТА ИИС В РОССИИ

***Аннотация:** В работе дано описание возможности применения ИИС для накопления сбережений широких слоев населения. Практическая значимость данной работы заключается в структуризации существующих знаний о применимости индивидуальных инвестиционных счетов для накопления сбережений в условиях российской экономики. В статье также изложены макроэкономические тенденции и особенности использования данного инструмента в развитых странах. Кроме того, эта статья проливает свет на преимущества и недостатки использования индивидуальных инвестиционных счетов по сравнению с банковскими депозитами.*

***Ключевые слова:** индивидуальный инвестиционный счет, депозит, сбережения, инвестиции.*

Mikhaylov A.J.

PhD in Economics
Assistant Professor at Department of Financial markets and banks
Financial University of under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
e-mail: ayumihajlov@fa.ru

INDIVIDUAL INVESTMENT ACCOUNT DEVELOPMENT IN RUSSIA

***Abstract:** In work the description of a possibility of application of IIS for accumulation of savings of a general population is given. The practical importance of this work consist in structurization of the existing knowledge of applicability of individual investment accounts for accumulation of savings in the conditions of the Russian economy. In article macroeconomic tendencies and features of use of this tool in the developed countries are also stated. Besides, this article sheds light on advantages and nondeliveries of use of individual investment accounts in comparison with bank deposits.*

***Keywords:** individual investment account, deposit, savings, investments.*

Индивидуальный инвестиционный счет в России появился только 1 января 2015 года, хотя на мировой арене известен достаточно давно. А нашей стране отношения по поводу индивидуальных счетов ре-

гулируются, прежде всего, Федеральным законом №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и Налоговым кодексом РФ №117-ФЗ. Статья 10.2–1 закона «О рынке ценных бумаг» классифицирует ИИС как аналог брокерского счета или счета доверительного управления, который, однако, предлагает владельцам данного счета ряд налоговых преференций. Если обратиться к официальному определению, то оно звучит следующим образом: «Индивидуальный инвестиционный счет – это счет внутреннего учета, который предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента – физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента, и который открывается и ведется в соответствии с настоящей статьей».

Как и обычный брокерский счет или счет доверительного управления, счет ИИС открывается брокером или управляющим на основании договора брокерского обслуживания или договором на доверительное управление. Обслуживаются счета ими же. Но нужно отметить, что из одного определения сложно понять специфику данного инструмента, следовательно, необходимо подробнее обратить внимание на Налоговый кодекс и на закон «О рынке ценных бумаг», из которых следует [9]:

- Физическое лицо имеет право иметь только один индивидуальный инвестиционный счет у одного брокера (п. 2 ст.10.2–1 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»). В случае, если клиент по какой либо причине желает открыть счет в другой компании, то предыдущий необходимо закрыть [8].

- В отличие от обычного брокерского счета на счет ИИС можно зачислять исключительно денежные средства, ценные бумаги к зачислению на счет не подлежат (п. 8 ст. 10.2–1 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»).

- Общая сумма, которую можно зачислить на счет ИИС в течение календарного года не может превышать 400 тысяч рублей (п. 8 ст. 10.2–1 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»).

- Срок действия ИИС на сегодняшний день не может превышать 3 года (пп. 1, п. 4, ст. 219.1 НК РФ).

Помимо этого, существует два типа налоговых вычетов – категории «А» и «В» – в соответствии с п. 1, ст. 219.1 Налогового кодекса РФ. Вычет категории «А» связан с сумой денег, зачисленных на счет ИИС. Вычет категории «В» связан с доходами, полученными от проведения операций по счету ИИС.

Вычет категории «А» является отличным решением для той категории инвесторов, кто не совершает большого количества операций

на рынке, то есть предпочитает отдать средства в доверительное управление профессиональному управляющему, либо приобрести надежные облигации и получать с них стабильный купонный доход.

В рамках вопроса получения налогового вычета в данной категории, помимо соблюдения вышеописанных условий (наличие только одного счета, не более 400 тысяч за год и др.) нужно отметить тот факт, что сумма возврата налога не может превышать размер ранее удержанного налога. Так, если годовой доход человека меньше 400 тысяч в год, но при этом смог внести на счет данную сумму, то это не будет основанием для возврата 52000 рублей.

Для непосредственного получения вычета владелец счета должен предоставить в налоговую службу следующие документы:

- Декларация 3-НДФЛ;
- Справка 2-НДФЛ;
- Заявление на возврат налога;
- Документ от брокера о зачислении денежных средств на счет ИИС;

– Договор с брокером о ведении счета ИИС.

– Вычет категории «В» в большей степени подойдет инвесторам, которые совершают большое количество спекулятивных сделок, то есть предпочитают более рискованные инструменты, в частности акции. Для того, чтобы его получить, также необходимо соблюдение ряда условий:

– Вычет данной категории предоставляется только в конце срока действия договора ИИС, то есть по истечении трех лет;

– В случае, если за срок действия договора ИИС налогоплательщик хотя бы один раз воспользовался вычетом категории «А», то он теряет возможность в конце срока действия ИИС получить вычет категории «В»;

– Для получения вычета также необходимо подать весь необходимый набор документов в органы налоговой службы, дополнив их документами, которые подтверждают тот факт, что налогоплательщик не имел других договоров ИИС за прошедший срок и не получал вычетов категории «А».

Таблица ниже построена исходя из доходности от инвестиций 20% годовых.

Пример расчета налогового вычета по первому типу

Размер взноса на счет	400 тысяч рублей
1 год действия ИИС	
Финансовый результат	$400 * 1,2 = 480$ тысяч
Налоговый вычет	$400 * 0,13 = 52000$
2 год действия ИИС	
Финансовый результат	$(480 + 400) * 1,2 = 1.056$ тысяч
Налоговый вычет	52000
3 год действия ИИС	
Финансовый результат	$(1056 + 400) * 1,2 = 1.747$
Налоговый вычет	52000

Итоговый результат (не принимая во внимание размер комиссионных – они уже учтены в итоговой годовой доходности) без учета внесенных за три года сумм составит:

$$(1741 - 1200) * 0,87 + 156 = 632 \text{ тысячи рублей.}$$

Итоговая доходность на инвестированные средства за три года владения счетом составит:

$632/1200 * 100\% = 52,6\%$. Рассматривать доходность в годовом исчислении смысла не имеет, т.к. в любом случае средства можно будет извлечь со счета только по прошествии трех лет.

Для сопоставления с вышеуказанной таблицей имеет смысл разобраться с итоговой доходностью, если пользоваться счетом с вычетом категории «В»:

Таблица 2

Пример расчета налогового вычета по второму типу

Размер взноса на ИИС	400 тысяч рублей
1 год действия ИИС	
Финансовый результат	$400 * 1,2 = 480$
2 год действия ИИС	
Финансовый результат	$880 * 1,2 = 1,056$
3 год действия ИИС	
Финансовый результат	$(1056 + 400) * 1,2 = 1.747$

Итоговый доход составит 547 тысяч рублей, что соответствует доходности 45,6%. Из данной простой математики несложно понять, что при доходности 20% годовых целесообразнее применять вычет категории «А», и в данном случае нужно разобраться в том, какая годовая доходность от инвестиций должна сделать актуальным вычет категории «В».

Несложные математические и логические вычисления подсказывают, что данный вычет будет актуален только в том случае, если удержанный налог на финансовый результат превысит 156 тысяч рублей. Если сказать проще, то вычет категории «В» актуален только в том случае, если за три года инвестор как минимум удвоит внесенную сумму денег. Это, в свою очередь, эквивалентно доходности 39% годовых – если инвестор стабильно и ежегодно получает доходность не меньше данной, то вычет категории «В» для него более актуален. Однако, стоит отметить, что данная доходность на российском фондовом рынке если и достижима, то с достаточно серьезным трудом, но об этом речь пойдет в теоретической части.

Теперь же, после того, как были рассмотрены основные теоретические аспекты функционирования индивидуальных инвестиционных счетов в России, необходимо обратить внимание на иностранный опыт. Так, например, как уже было сказано ранее, в США с 1974 года действует Индивидуальный пенсионный счет (Individual Retirement Account) [5], в Австралии существует счет с аналогичным смыслом, но с другим названием – «Superannuation» – он был введен в 1976 году. Однако данные виды, хоть и являются старейшими, не похожи на российский аналог в полной мере. Прототипом в данном случае можно назвать британский ISA (Individual Saving Account) или такой же молодой японский аналог – NISA (Nippon Individual Saving Account). Все виды связаны между собой льготным режимом налогообложения, но, тем не менее, имеют ряд принципиальных отличий, о которых речь пойдет ниже.

На официальном сайте Службы внутренних доходов США, или по-нашему налоговой службы (Internal Revenue Service), представлено 15 разных типов пенсионных планов, каждый из которых имеет свои особенности [1]. Безусловно, нельзя сказать, что все из них имеют черты инвестиционного счета (так, например, план 401k это все-таки больше связан с пенсионным обеспечением, но, тем не менее, стоит в одном ряду с IRA), однако каждый из этих счетов несет в себе ряд налоговых преференций. И также, в отличие от российского аналога, большинство из них связано с обеспечением достойной пенсии при достижении определенного возраста. Разумеется, есть и исключения из данного правила [2]. О наиболее распространенных и близких к рассматриваемой теме счетах речь пойдет ниже.

«Traditional IRA» – самый «возрастной» из всех индивидуальных счетов в мире. Суть данного счета заключается в том, что все налоговые вычеты осуществляются только при наступлении 59,5 лет – это предпенсионный возраст, который в США составляет 65 лет.

Именно после этого возраста налоговое бремя значительно снижается (достоверно сказать на сколько не представляется возможным, во многом это зависит от штата) и налогоплательщик этим методом имеет возможность избежать значительных налоговых выплат и обеспечить себе достойную пенсию. До 50 лет на данный счет можно вносить до 5500 тысяч долларов в год, после 50 и до 60 эта сумма может быть увеличена до 6500 тысяч долларов. За вывод денег раньше срока предусмотрены штрафы – уплата налога в полном размере + 10% от всей суммы (внесенных и дохода от инвестиций). Есть исключения, такие как, например, инвалидность или смерть, или же менее экстренные случаи – приобретение первой недвижимости (можно снимать до 10 тысяч долларов).

Однако, как показывает практика, снимать деньги даже после пенсионного возраста налогоплательщики не стремятся, и даже при достижении 65-летнего возраста продолжают делать взносы на счет. Для недопущения данной практики введены следующие условия – при достижении 70,5 лет на остаток по счету налагается штраф в размере 50% средств, подлежащих изъятию [3].

Одной немаловажной деталью является тот факт, что размер налогового вычета может варьироваться в зависимости от семейного положения, участия в корпоративном плане и валового дохода за год. Так, например, если вы не состоите в браке, участвуете в других корпоративных пенсионных планах, и при этом ваш годовой доход составит меньше 58 тысяч долларов в год, то налоговый вычет в полном размере вам обеспечен. Однако в случае, если ваш годовой доход составляет более чем 68 тысяч долларов, то уже, к сожалению, вы не имеете возможность получить налоговый вычет, и данный счет теряет для вас актуальность.

«Roth IRA» – такой же инвестиционный счет, но имеющий ряд отличительных черт, главной из которых является зачисление средств на счет уже после уплаты всех налогов, но при этом все остальные движения внутри счета и вывод средств, включая финансовый результат, остаются без налогообложения. Разумеется, за исключением тех случаев, когда средства были выведены до 59,5 лет – в таком случае также налагается штраф в размере 10%.

Также нужно отметить, что по данному счету нет обязательства вывода средств при достижении 70,5 лет, в связи с чем в США широко распространена практика перевода денежных средств с традиционного счета на этот при достижении 60 лет. Также, ввиду того, что данный счет более выгоден для бюджетных процессов в стране (так как налоги

поступают в полном размере), пороговые значения доходов для данного счета намного выше. Так, например, в случае, если семейная пара вместе подает налоговую декларацию (что является наиболее распространенным вариантом), то возмещение налога не осуществляется только тем семьям, где валовый доход превышает 183 тысячи долларов в год [4].

На сегодняшний день капитализация российского фондового рынка лишь ненамного превышает сумму 36 триллионов рублей. Для сравнения, данное значение очень близко по капитализации компании Pepsi – далеко не самой дорогой компании США. Это говорит только об одном – российский фондовый рынок в настоящее время крайне слаб и крайне сильно нуждается в притоке частных инвестиций. Особенно в ситуации, когда в нашей стране сильно ограничен приток иностранных инвестиций. По оценке директора по стратегическому развитию компании УК «Альфа-Капитал», в развитых странах объем внутренних инвестиций достигает 10% от объема ВВП, в то время как в России эта цифра равняется 0,25%. Именно для устранения такой диспропорции российскому инвестору был предложен индивидуальный инвестиционный счет [6].

Российскому рынку и экономике крайне нужны «длинные» деньги, которые можно было бы направить на их развитие, однако те инвесторы на рынке, которые там сейчас находятся, больше тяготеют к краткосрочным портфельным инвестициям. Этим достаточно просто оправдать достаточно серьезный срок инвестирования – 3 года.

В первые годы открывалось достаточно много новых счетов, однако стоит отметить, что лишь 7% счетов открывалось новыми инвесторами, а не теми, у кого был обыкновенный брокерский счет. Причем средний объем средств на данном счете в 2015 году не превышал 57 тысяч рублей. Что говорит о том, что популярность данного инструмента далеко не том уровне, на каком желали его видеть авторы проекта [7].

Для того, чтобы разместить средства на депозит нужно обладать минимальными знаниями, которые к тому же можно получить в отделении банка. Для того, чтобы принимать решения по распоряжению средствами на счете ИИС нужно владеть всей информацией о финансовых инструментах, или, по крайней мере, о самых простых – облигациях или ПИФах. Таких знаний у большинства российских граждан нет, отчего депозит остается более понятным инструментом, который предпочитают российские граждане для сохранения средств.

Литература:

1. Dong Uk Im, Jong Oh Lee. Mission-type Education Programs with Smart Device Facilitating // International Journal of Multimedia and Ubiquitous Engineering. 2013. -Vol. 8, N 2, March.
2. European Investment Bank. JESSICA for Smart and Sustainable Cities // Horizontal Study Smart Technology based Education and Training // Smart Digital Futures. – Amsterdam: IOS Press BV, 2014.
3. Hurlebaus S., Asce M.; Stocks T., Ozbulut O.E. Smart Structures in Engineering Education // Journal of professional issues in engineering education and practice. 2012. – January.
4. Ji-Seong Jeong, Mihye Kim and Kwan-Hee Yoo. A Content Oriented Smart Education System based on Cloud Computing // International Journal of Multimedia and Ubiquitous Engineering. 2013. – Vol. 8, N.6. – P.313–328. – <http://dx.doi.org/10.14257/ijmue.2013.8.6.31>.
5. Smart Technology based Education and Training // Smart Digital Futures. – Amsterdam: IOS Press BV, 2014.
6. Yunfeng Zhang and Le-Wu Lu. Introducing Smart Structures Technology into Civil Engineering Curriculum: Education Development at Lehigh University // Journal of professional issues in engineering education and practice. 2008.
7. Yunfeng Zhang, Le-Wu Lu. Introducing Smart Structures Technology into Civil Engineering Curriculum: Education Development at Lehigh University // Journal of professional issues in engineering education and practice. 2008. – January. – P. 41–48. January. – P. 41–48.
8. Тихомиров В.П. Мир на пути Smart Education: новые возможности для развития // Открытое образование. 2011. – №3. – С.22–28.
9. Федеральный закон №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
10. Михайлов А.Ю., Князева Е.О. Банк развития в структуре Шанхайской организации сотрудничества // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №39. – С. 38–47.
11. Михайлов А.Ю. Нефтегазовые доходы бюджета в 2015 году: прогноз и риски//Финансовый журнал. – М., 2015. – №2. С. 47–54.
12. Михайлов А.Ю. Факторы развития экономики России в 2015 году//Вопросы регулирования экономики. – М., 2014.- Т5. №4. – С. 62–69.
13. Михайлов А.Ю. Аллокация ресурсов для метода критической цепи// Экономика и предпринимательство. – М., 2014. – №11.- С. 536–539.
14. Михайлов А.Ю. Индивидуальный инвестиционный счет в России // Банковское право. – М., 2017. – №3. С. 35–45.
15. Михайлов А.Ю. Взаимосвязь макроэкономических параметров и доходности российских государственных облигаций // Финансы и кредит – М., 2016. – №48. С. 18–28.

Марков А.А.

студент 1 курса магистратуры
Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия
e-mail: markovantonand@yandex.ru

Научный руководитель: Михайлов А.Ю.

к.э.н., ст. преподаватель
Департамента финансовых рынков и банков
Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации,
Москва, Россия

АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ

Аннотация: Автором данной работы был проведен анализ текущих предложений на рынке банковских депозитов. Ниже представлена таблица, в которой отражены предложения с максимальными процентными ставками по депозитам. Стоит отметить, что в таблице, размещенной в «Приложении А» данной работы, приведены наиболее крупные ставки для сумм, которые укладываются в сумму страхования в размере 1.400.000 рублей.

Ключевые слова: индивидуальный инвестиционный счет, депозит, сбережения, инвестиции.

Markov A.A.

the student of 1 course of the
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
e-mail: markovantonand@yandex.ru

Scientific adviser: Mikhailov A.Yu.

Ph. D. in Economics,
senior lecturer of the Department of financial markets and banks
Financial University under the Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia

ACTUAL BANK DEPOSIT MARKET

Abstract: The author of this work was the analysis of current proposals in the market of Bank deposits. Below is a table showing the proposal with the highest interest rates on deposits. It should be noted that in the table posted in the "Appendix A" of this work, given the major stakes for amounts that are within the amount of insurance in the amount of 1.400.000 rubles.

Keywords: individual investment account, deposit, savings, investments.

Последний год рынок банковских депозитов переживал не самые простые времена. На сайтах информационных агентств время от времени публиковались статьи о том, что ставка банковского депозита в очередной раз достигает минимального значения. Так, например, 13 апреля 2017 года на сайте газеты «Ведомости» вышла статья, которая повествует читателю о том, что «максимальная ставка по депозитам крупнейших банков упала до исторического уровня» и среднее значение, таким образом, достигло значения 7,798% годовых. Однако если детальнее разобраться в данном вопросе, то снижение является отнюдь не причиной, а следствием ряда структурных изменений на рынке банковских депозитов, о чем и пойдет речь в данном разделе практической части.

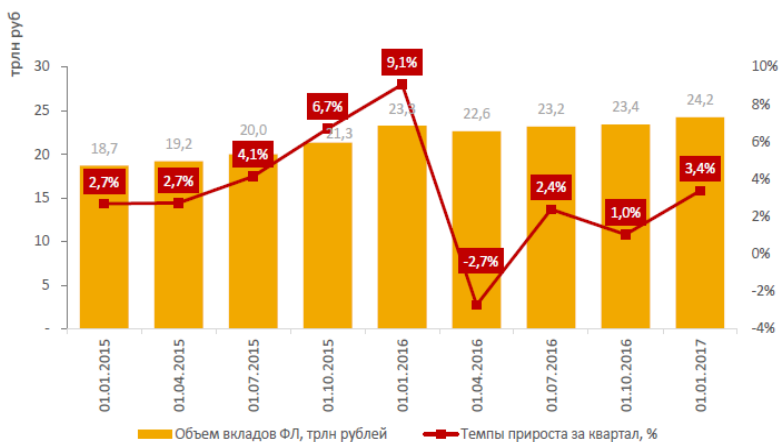


Рис. 6. Динамика рынка вкладов банковских депозитов 2015–2016

Одной из самых главных тенденций в 2016 году стало снижение роста объема фондируемых на вклады физических лиц средств до 4,04% по сравнению с ростом в размере 24,49% в 2015 году. На приведенном выше графике можно отчетливо увидеть данную динамику. Из него следует, что в 2016 году рынок депозитов находился в состоянии стагнации и увеличился только на 0,9 трлн. рублей, в то время как в 2015 году рост составил 4,6 трлн. рублей.

Помимо общей тенденции к замедлению роста объемов средств на депозитах физических лиц, также имеются изменения в структуре самих депозитов – имеется ввиду структура вложенных средств в зависимости от валюты вложения. На протяжении всего 2016 года соотношение рублевых и валютных вкладов находилось в примерно одинаковом соотношении – доля валютных вкладов колебалась относительно значения 26,1%.

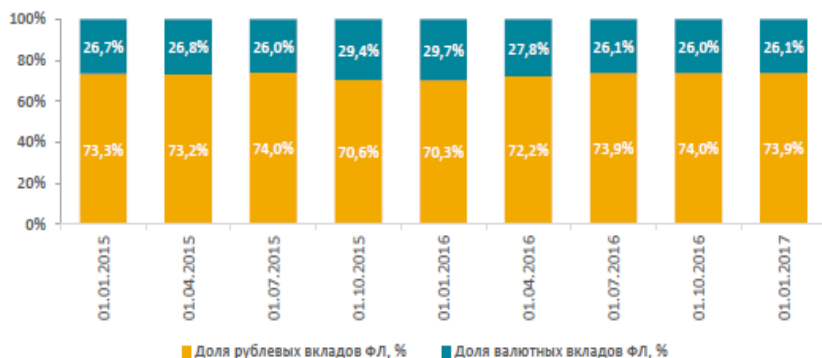


Рис. 7. Соотношение рублевых и валютных вкладов физических лиц

Однако у аналитиков Национального Агентства Финансовых Измерений есть все основания полагать, что в первом полугодии 2017 года данная ситуация может измениться ввиду ряда факторов. Наиболее важным из них является неопределенность относительно валютного курса рубля. Также не стоит терять из внимания грядущую политику Центрального Банка – дальнейшее изменение структуры может произойти в частности из-за того, что ЦБ будет продолжать политику по снижению ключевой ставки. Заявления о намерениях проводить валютные интервенции также вносят свои коррективы.

Данное мнение можно подтвердить следующим фактом: доверие к иностранной валюте со стороны российского населения растет с каждым годом. Данный вывод сделан на основе данных о долгосрочных вложениях российских инвесторов. Объем валютных долгосрочных вложений в России имеет повышательную тенденцию, в чем можно убедиться на графике, представленном ниже.

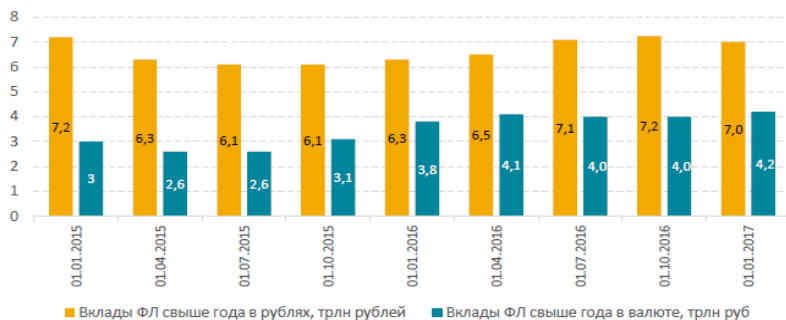


Рис. 8. Изменение объемов вкладов свыше 1 года

В это же время можно было заметить устойчивый рост краткосрочных депозитов в национальной валюте. Такая динамика связана с рядом факторов, к которым можно отнести недостаточно высокую культуру долгосрочного инвестирования, недоверие к банковской системе России и национальной валюте, так как данные они несут в себе все больше рисков и другие причины. Подробнее с динамикой можно ознакомиться на следующем графике.

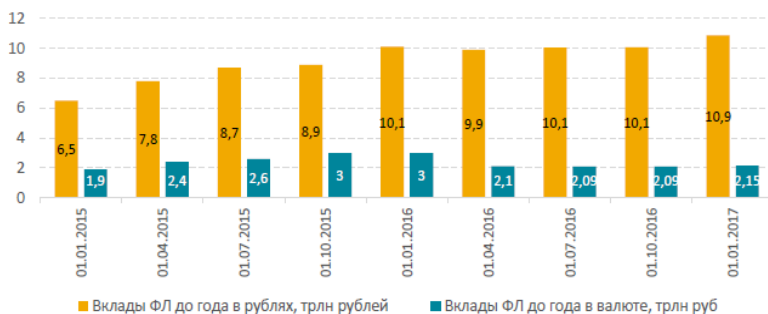


Рис. 9. Изменение объемов вкладов до 1 года

Если говорить о процентных изменениях в структуре краткосрочных и долгосрочных депозитов, то по итогам 2016 года на долю краткосрочных вкладов в национальной валюте приходилось 83% всех рублевых депозитов (на начало 2016 года это значение составляло 78,8%).

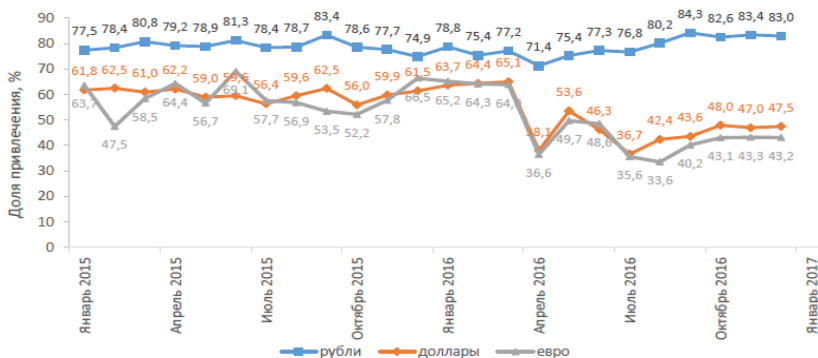


Рис. 10. Доля вкладов физлиц до одного года (включая вклады до востребования)

В это же время по валютным вкладам наблюдается приблизительный паритет: по итогам 2016 года в долларах на краткосрочных депозитах было размещено 47,5% средств, в евро – 43% средств. Подробнее с динамикой можно ознакомиться на графике, представленном выше. Аналогично, для того, чтобы оценить долю вкладов на долгосрочные депозиты, нужно лишь из единицы вычесть значение на вышеуказанном графике. Или же обратиться к графику, расположенному ниже.

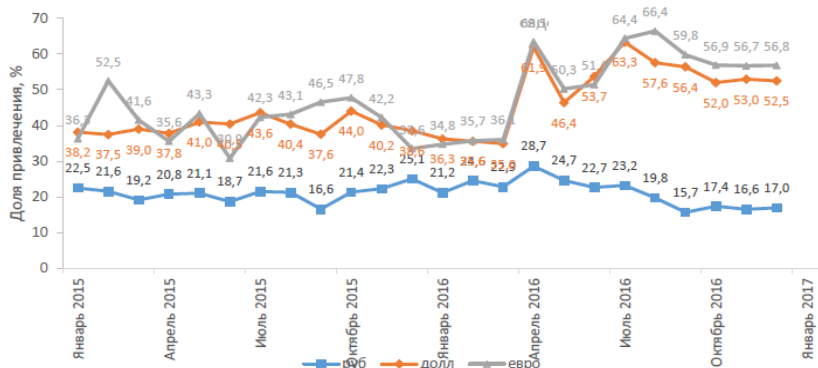


Рис. 11. Структура вкладов на срок свыше одного года

Из данного графика явно следует, что российское население если и вкладывает средства на депозит на срок свыше года, то чаще делает это в иностранной валюте, так как к российской валюте намного меньше доверия, что и неудивительно. Вполне логично, что население соглашается на пониженный процент, предпочитая защиту от валютного риска.

Помимо минимизации валютного риска, население также стремится минимизировать операционные риски, которые имеют место быть в связи с повсеместными отзывами банковских лицензий. Таким образом, население переносит свои сбережения из мелких банков в крупные банки с государственным участием. Так, по итогам 2016 года темп прироста депозитных портфелей топ–20 российских банков достиг 9,01% по сравнению с 4,04% по всей банковской сфере. Для наглядности ниже представлен график, отражающий процентное изменение депозитных портфелей топ–20 российских банков можно ознакомиться ниже.

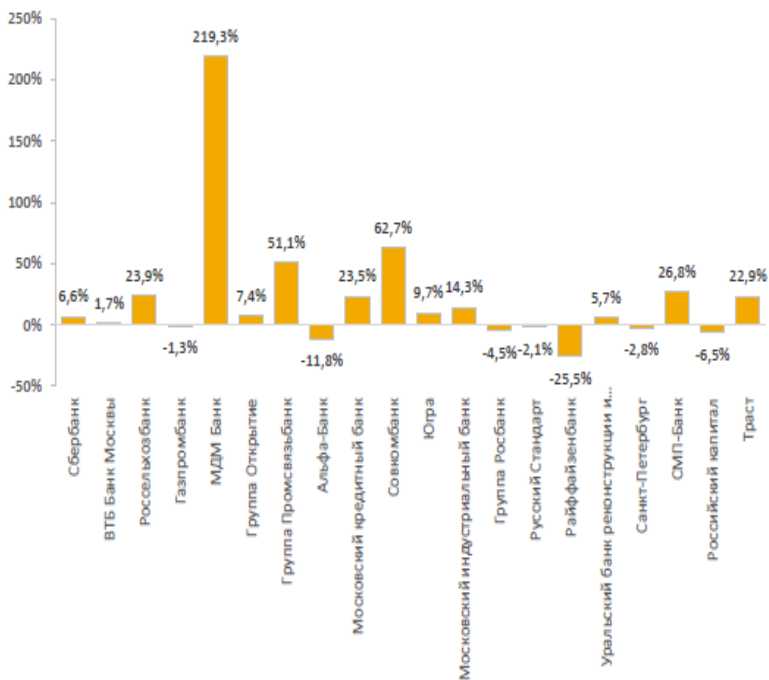


Рис. 7. Динамика депозитных портфелей топ–20 российских банков в 2016 году

Особо выделяется прирост средств «МДМ Банка», однако такой рост можно объяснить привлечением клиентов от близкого «Бинбанка» – рост на 348,6 млрд. рублей в «МДМ Банке» и падение на 339,9 млрд. рублей в «Бинбанке». Таким образом, по итогам 2016 года доля топ–10 российских банков достигла 70% от всего объема рынка.

На первый взгляд, с одной стороны это несет в себе негативный оттенок для всей системы, которая становится все более монополизированной, но с другой стороны, может показаться, что крупным банкам это только на руку, однако это далеко не так. На сегодняшний день крупнейшие банки не нуждаются в увеличении депозитной базы по ряду причин. Во-первых, аккумулированные посредством банковских депозитов средства не нужны в таком объеме, так как спрос населения в кредитовании значительно снизился в последнее время. В это же время, на сегодняшний день доля депозитов в общих объемах обязательств банка достаточно высока и в среднем достигает значения 31,9% всех обязательств банка, в чем можно убедиться на графике ниже.

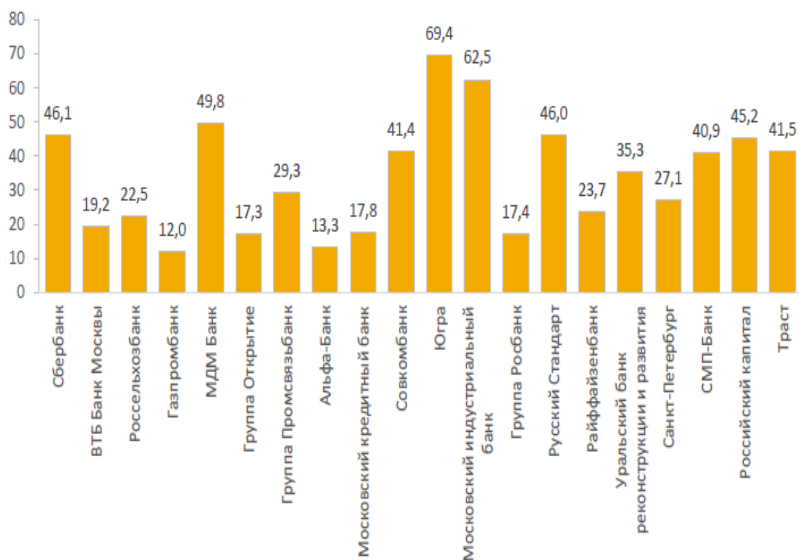


Рис. 8. Доля депозитов в общем объеме обязательств

Во-вторых, банковские депозиты, по мнению управляющего партнера Национального рейтингового агентства Павла Самиева, являются одним из самых дорогих источников фондирования. Отчасти поэтому всеми российскими банками в той или иной степени был взят курс на снижение процентных ставок по депозитам, что в итоге позволило снизить процентные расходы банка, что позволит уменьшить риски невыполнения обязательств. Ниже представлен список топ-10 банков в России, у которых по итогам 2016 года была самая высокая процентная нагрузка.

на 01.01.2017		
Банк	Стоимость ресурсов ФЛ согласно отчетности	Объем вкладов, млрд рублей
Модульбанк	16.09%	2,4
Канский	15.95%	1,8
ВВБ	15.49%	6,7
Росэнергобанк	14.32%	28,6
Крыловский	14.10%	2,3
Промышленно-финансовое сотрудничество	14.02%	1,2
Сибэс	12.72%	2,5
Агросоюз	12.60%	7,2
Вокбанк	12.42%	5,4
Югра	12.30%	167,2

Рис. 9. Топ-10 с самыми дорогими ресурсами физических лиц на 2016 год

Для того, чтобы понять масштаб структурных изменений, достаточно сравнить подобный список со списком по итогам 2015 года.

на 01.01.2016				
Банк	Статус	Стоимость ресурсов согласно отчетности	ФЛ	Объем вкладов, млрд рублей
Мострансбанк	лицензия отозвана	21.11%		0,7
Кроссинвестбанк	лицензия отозвана	19.85%		1,0
ТБАНК	лицензия отозвана	18.44%		1,0
ВВБ		18.37%		1,2
Сибэс		18.13%		1,9
Финансовый стандарт	лицензия отозвана	17.85%		7,5
Идея банк	лицензия отозвана	16.97%		4,1
Мико-банк	лицензия отозвана	16.56%		0,5
Регнум	лицензия отозвана	16.42%		0,6
Канский		16.36%		1,6

Рис. 10. Топ-10 с самыми дорогими ресурсами физических лиц на 2015 год

Таким образом, автор данной работы подошел к основному моменту, который в наибольшей степени волнует население, а именно к вопросу процентных ставок по депозитам. Динамика процентных ставок по вкладам физических лиц до одного года выглядит следующим образом.

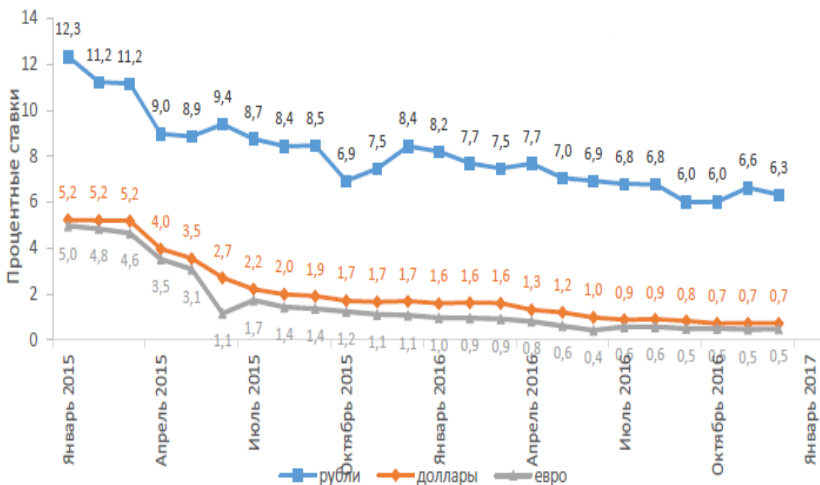


Рис. 11. Динамика процентных ставок по краткосрочным вкладам (в том числе по вкладам до востребования)

Как можно увидеть на данном графике, ставка по краткосрочным депозитам неуклонно падала весь 2016 год и на его конец в среднем составила 6,3% годовых в рублях, 0,7% в долларах и 0,5% в евро. Что же касается процентных ставок по депозитам, размещаемым на срок свыше 1 года, для них предлагаются несколько более высокие ставки, однако ситуация ненамного лучше: 7,5% в рублях, 1,4% в долларах и всего 0,5% в евро. На нижеприведенном графике имеется возможность ознакомиться с динамикой снижения.

Снижение ставок по рублевым депозитам		
Банк	Дата	Снижение (п.п.)
ВТБ 24	21 марта	0,2 - 0,4
Ключевая ставка	24 марта	0,25
Русский стандарт	27 марта	0,5 - 1
УБРиР	27 марта	0,2
ВТБ (Банк Москвы)	30 марта	0,1 - 3
Россельхозбанк	1 апреля	0,25-1,65
Альфа-Банк	1 апреля	0,1 - 0,8
Абсолют Банк	1 апреля	0,25 - 0,65
ФК Открытие	3 апреля	0,21 - 0,24
Сбербанк	4 апреля	0,4 - 1
Уралсиб	4 апреля	0,3
НБ Траст	5 апреля	0,15 - 0,25
Промсвязьбанк	5 апреля	0,25 - 0,5
Ренессанс кредит	6 апреля	0,25

Рис. 12. Изменения в процентных ставках по депозитам среди крупнейших банков

Данная тенденция будет продолжаться еще долгое время, и, по мнению ряда аналитиков, к концу 2017 года ставка по депозитам поддет упасть до уровней 5–6% годовых. О том, какими темпами снижались ставки по депозитам в последний месяц после снижения ключевой ставки на 0,25% можно увидеть в таблице, представленной выше.

В дополнение к данной таблице нужно сказать, что Сбербанк уже сейчас приблизился к отметке, которую прогнозируют на конец года – максимальная ставка розничного вклада находится на уровне

6,1% годовых, если вклад открыт дистанционно, или 5,6 процентов, если вклад открыт в отделении Сбербанка. Как уже было сказано ранее, во многом такое снижение связано с тем, что спрос на кредиты в последнее время достаточно сильно снизился и поэтому у банков больше нет потребности привлекать средства под высокие проценты, тем самым переплачивать. Также немаловажным аспектом является политика Центрального Банка, который взял курс на снижение ключевой ставки, которая на сегодняшний день остановилась на значениях 9,75%. Продолжение тенденции снижения ставки также станет важным катализатором по снижению ставок по депозитам.

Литература:

1. Литвиненко В.А. Нормативно-законодательное обеспечение – основа активизации инвестиционных процессов в России [Текст]/ В.А. Литвиненко. – Право и экономика, 2010. – стр. 234–235.
2. Крюков Р.В. Государственное регулирование национальной экономики: Конспект лекций [Текст]/ Р.В. Крюков. – М.: Приор-издат, 2015. – стр. 97.
3. Иванов Г.И. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие [Текст]/ Г.И. Иванов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – стр. 134–136.
4. Федеральная служба государственной статистики. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции: бюллетень. – Москва, 2015. – стр. 22–23.
5. Федеральная служба государственной статистики. Инвестиции в России 2015: Статистический сборник. – Москва, 2015. – стр. 183.
6. Михайлов А.Ю., Князева Е.О. Банк развития в структуре Шанхайской организации сотрудничества // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №39. – С. 38–47.
7. Михайлов А.Ю. Нефтегазовые доходы бюджета в 2015 году: прогноз и риски//Финансовый журнал. – М., 2015. – №2. С. 47–54.
8. Михайлов А.Ю. Факторы развития экономики России в 2015 году//Вопросы регулирования экономики. – М., 2014. – Т5. №4. – С. 62–69.
9. Михайлов А.Ю. Аллокация ресурсов для метода критической цепи// Экономика и предпринимательство. – М., 2014. – №11. – С. 536–539.
10. Михайлов А.Ю. Индивидуальный инвестиционный счет в России // Банковское право. – М., 2017. – №3. С. 35–45.

Аборчи А.В.,

младший научный сотрудник
ГУ «Институт экономических исследований»,
г. Донецк, ДНР
e-mail: aborchie@mail.ru

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДНР

Аннотация: В статье проанализировано текущее состояние банковской системы ДНР, выявлены её основные проблемы и перспективы развития. Представлены рекомендации относительно реализации стратегии развития банковской системы.

Ключевые слова: банковская система ДНР, банки ДНР, Центральный Республиканский Банк, финансовая система ДНР.

Aborchie A.W.

junior research fellow
SI « Institute of Economic Research »,
Donetsk, DPR.
e-mail: aborchie@mail.ru

STATUS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF THE DPR

Abstract: The article analyzes the current state of the DPR banking system, determines its main problems and development prospects. Recommendations on the implementation of the development strategy of the banking system are presented.

Keywords: banking system DPR, banks DPR, Central republican bank, financial system DPR.

По состоянию на конец 2016 г. банковская система ДНР состоит из одного банка – Центрального Республиканского Банка (далее – ЦРБ). Положение о ЦРБ устанавливает его статус в качестве расчётно-кассового центра, задачами которого являются реализация основных направлений государственной денежно-кредитной политики, обеспечение работы платёжной системы, регулирование денежного рынка и рынка капитала, упорядочивание наличных и безналичных расчётов и др. [1].

Деятельность ЦРБ направляется и координируется Советом Министров ДНР через Министра финансов ДНР. Следовательно, ЦРБ ДНР подчиняется Правительству и зависит от его оперативной деятельности, что полностью соответствует централизованной распреде-

лительной банковской системе. Для сравнения: правовой статус НБУ подразумевает, что НБУ является центральным банком Украины, особым центральным органом государственного управления, является экономически самостоятельным органом, имеет статус юридического лица. Банк России не является органом государственной власти, вместе с тем его полномочия по своей правовой природе относятся к функциям государственной власти, поскольку их реализация предполагает применение мер государственного принуждения. Коммерческие банки в РФ и Украине самостоятельно выстраивают свою экономическую политику в рамках законов, подчиняясь собственным самостоятельно сформированным органам управления, что подпадает под признаки рыночной банковской системы.

Ввиду отсутствия собственной валюты в ДНР в качестве расчетной единицы используется российский рубль, денежное обращение контролируется и координируется со стороны ЦРБ ДНР. Коммерческие кредитные операции на территории ДНР до настоящего времени не осуществляются (за исключением ломбардов), однако ЦРБ ДНР предполагает запустить краткосрочное кредитование населения в 2017 г. [2]. Также председатель ЦРБ, выступая с ежегодным отчетом в Народном Совете ДНР, заявила, что ЦРБ в 2016 г. предоставил кредиты ведомствам и государственным предприятиям на сумму в 5 млрд руб. [3].

За время, прошедшее с момента начала деятельности ЦРБ, проделана значительная работа по организации банковской системы ДНР. По состоянию на начало 2017 г. ЦРБ открыто 257 отделений в 24 городах республики [4]. Больше всего отделений функционирует в Донецке (106), Макеевке (39) и Горловке (25). Постоянно расширяется сеть банкоматов, которых на декабрь 2016 г. всего насчитывается 93, из которых в Донецке – 48, в Макеевке – 11, в Горловке – 9 [5].

По состоянию на декабрь 2016 г. на территории ДНР функционирует восемь зарегистрированных в ЦРБ финансовых учреждений и 241 их подразделение оказывает услуги по обмену валют. Их деятельность лицензируется и контролируется ЦРБ [6]. Число открытых счетов в ЦРБ по состоянию на декабрь 2016 г. превысило 440 тыс. Из них бюджетные организации составляют порядка 40 тысяч единиц, юридические лица – свыше 16 тысяч, физические лица – более 380 тысяч [7].

Функции ЦРБ включают контроль за проведением расчётов по экспортным и импортным операциям. ЦРБ обслуживает более тысячи компаний-импортеров и более 500 экспортеров. Ежемесячно банк осуществляет более 4 тысяч услуг по перечислению средств за импорт и

более 2 тысяч за экспорт. Общий объем операций по экспорту-импорту составляет более шести миллиардов рублей или 90 миллионов долларов в месяц [8].

Товары производства ДНР в 2016 г. экспортировались в 18 стран. Большая часть продукции поставляется в Луганскую Народную Республику, удельный вес которой в структуре экспорта составляет 41,9%. В РФ экспортируется 36,9% от общего объема товарной продукции [9].

Осуществление внешнеэкономической деятельности в ДНР осуществляется при посредничестве РФ и признанных ею государств. Одним из ключевых здесь являются установленные дипломатические отношения с государством Южная Осетия, которое признано РФ и имеет возможность осуществлять безналичные расчёты с российскими коммерческими банками. Благодаря этому безналичные расчёты между ДНР и РФ осуществляются при посредничестве Национального банка Южной Осетии, с которым установлены корреспондентские отношения и у ЦРБ, и у Банка России. Цхинвал, таким образом, выступает в роли некоего финансового хаба – транспортного узла для денег ДНР [10]9.

Теория и мировой опыт свидетельствуют о том, что для того, чтобы банковская система эффективно выполняла свои функции, в ней должны присутствовать несколько иерархически и структурно упорядоченных банка, нацеленных на выполнение разных задач. Это характерно не только для устоявшихся стран, но и для частично признанных государственных образований таких как, например, Приднестровская Молдавская Республика, Абхазия, Республика Косово и другие. Во всех них банковские системы организованы по двухуровневому принципу и центральный банк, в первую очередь, нацелен на выполнение регуляторных функций, а не расчётно-кассовых.

ЦРБ ДНР имеет ряд признаков центрального банка, который во всех странах является основным инструментом реализации государственной денежно-кредитной политики. Он же выполняет и функции по обслуживанию экономических агентов и населения, в связи с чём именуется Расчётно-кассовым центром. Такое сочетание функций приводит к существенному снижению эффективности ЦРБ в качестве макроэкономического регулятора, в то время не сказывается положительно на качестве предоставления им классических банковских услуг.

Специализированные и коммерческие банки составляют основу любой современной банковской системы. Предоставление качественных банковских услуг возможно только при условии наличия в банковской системе целого ряда обособленных субъектов. Как правило, одни

из них занимаются удовлетворением спроса на банковские услуги среди населения, другие специализируются на обслуживании предприятий, третьи сконцентрированы на выполнении специфических операций на рынках капитала, четвёртые специализируются на внешнеэкономической деятельности и т.д. Качественное выполнение этих функций возможно в условиях конкурентной среды, а потому субъектов банковской системы должно быть несколько.

Монопольное положение ЦРБ в экономике ДНР стало причиной того, что банк самостоятельно устанавливает правила и стандарты предоставления банковских и финансовых услуг, расчетных операций, порядок валютного регулирования и валютного контроля, а также формирует тарифную политику. Это стало причиной того, что многие местные производители при осуществлении своей деятельности попадают в зависимость от политики, которая далеко не всегда соответствует интересам товаропроизводителей. Среди основных проблем, с которыми сталкиваются местные товаропроизводители, стоит выделить:

- отсутствие сложившегося механизма коммерческого кредитования, что обуславливает недостаток оборотных средств для приобретения технологического оборудования;

- отсутствие возможности зачисления 100% экспортной выручки на расчетный счет ЦРБ ДНР из-за участия в расчетах банков Украины и необходимости производить оплату дорогостоящих импортных материалов;

- неурегулированный механизм снижения доли возврата валютной выручки и включения в неё суммы денежных средств, затрачиваемых на импорт в соответствии с грузовой таможенной декларацией ДНР;

- отсутствие возможности ведения расчетов по экспорту продукции предприятий ДНР и импорту необходимых материалов через ЦРБ ДНР;

- высокие тарифы ЦРБ на расчетно-кассовое обслуживание предприятий (1% – выдача зарплаты; 3% – снятие наличных для хозяйственных нужд), в условиях полного отсутствия конкуренции в банковской сфере,

- монопольное право ЦРБ изменять тарифы на расчетно-кассовое обслуживание в одностороннем порядке,

- высокое комиссионное вознаграждение за внесение экспортной выручки нерезидентом на расчетный счет (4% от суммы);

- запрет на осуществление наличных расчетов между субъектами ВЭД по импортным операциям в российских рублях.

Указанные проблемы негативно сказываются на процессе насыщения продовольственного рынка ДНР товарами местного производства. Это становится причиной существенного повышения себестоимости произведенной продукции и неконкурентоспособности её на рынке продовольствия в РФ. Вследствие недостатков в механизмах учёта налогообложения, завышенных таможенных тарифов, в одностороннем порядке изменяемых ЦРБ, наличия дополнительных общеобязательных платежей, сборов и взносов, осуществляемых предприятиями согласно действующему законодательству, наблюдается существенное завышение цен при реализации продукции на территории ДНР и ЛНР.

Для определения перспектив развития банковской системы ДНР, был проведен SWOT-анализ, на основании которого установлены:

Ориентиры стратегического развития (SO-стратегии):

- развитие банковской системы и механизма кредитного финансирования;

- стремление к укреплению партнёрских связей и интеграции.

Ориентиры внутренних преобразований (WO-стратегии):

- создание и развитие нормативно-правовой базы;

- совершенствование механизмов надзора и регулирования финансовой деятельности.

Потенциальные стратегические преимущества (ST-стратегии):

- формирование стабильной и современной институциональной среды;

- достижение международного признания.

Существенные ограничения развития (WT-стратегии):

- дефицит капитала в банковской системе ДНР.

Первоочередными мерами, которые будут способствовать реализации намеченных стратегий, являются:

- разработка и принятие закона о ЦРБ ДНР с учётом расширения его регуляторных функций и передачи функции расчётно-кассового обслуживания другим государственным банкам;

- разработка и принятие закона о банковской системе ДНР с указанием состава, места в экономике и роли специализированных государственных банков;

- определение механизма и сроков создания собственной денежной системы, необходимой для обеспечения стабильности экономики и долгосрочного развития;

- формирование благоприятного климата для международного признания ДНР, образования республиканских коммерческих банков и прихода в Республику иностранного капитала.

Литература:

1. Положение о Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] / утв. Постановлением Президиума Совета Министров Донецкой Народной Республики от 06.05.2015 г. №8–2. URL: http://minfindnr.ru/wpcontent/uploads/2015/05/pos_8-2_ot_06-05-2015.pdf.pdf (дата обращения: 12.05.2017)
2. Подмаркова И.П. Особенности банковской системы ДНР и правового положения ЦРБ ДНР / И.П. Подмаркова // Развитие банковской системы в современных условиях: проблемы и перспективы: Материалы I-й Международной научно-практической конференции. – Донецк, ДОН-НУЭТ имени Михаила Туган-Барановского, 2016. – С. 106–110.
3. ЦРБ ДНР в 2016 году выдал кредиты ведомствам и госпредприятиям на сумму 5 млрд руб. – Никитина [Электронный ресурс] // Официальный сайт Донецкого агентства новостей – Режим доступа: <http://dan-news.info/ekonomika/crb-dnr-v-2016-godu-vydal-kredity-vedomstvam-i-gospredpriyatyam-na-summu-5-mlrd-rub-nikitina.html> (дата обращения: 11.05.2017)
4. Адреса отделений ЦРБ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦРБ ДНР – Режим доступа: <http://crb-dnr.ru/otdeleniya-all> (дата обращения: 12.05.2017)
5. Список всех банкоматов ЦРБ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦРБ ДНР – Режим доступа: <http://crb-dnr.ru/bankomat-all> (дата обращения: 12.05.2017)
6. В ДНР с начала войны открылось 250 частных пунктов обмена валют – Центробанк [Электронный ресурс] // Официальный сайт Донецкого агентства новостей – Режим доступа: <http://dan-news.info/ekonomika/v-dnr-s-nachala-vojny-otkrylos-250-chastnyx-punktov-obmena-valyut-centrobank.html>
7. Центробанк ДНР досрочно выполнил планы по развитию региональной сети – ЦРБ [Электронный ресурс] // Официальный сайт Донецкого агентства новостей – Режим доступа: <http://dan-news.info/ekonomika/centrobank-dnr-dosrochno-vypolnil-plany-po-razvitiyu-regionalnoj-seti-crb.html> (дата обращения: 11.05.2017)
8. Объем экспортно-импортных операций в ДНР достиг \$90 млн в месяц [Электронный ресурс] // Официальный сайт Донецкого агентства новостей – Режим доступа: <http://dan-news.info/ekonomika/obem-eksportno-importnyx-operacij-v-dnr-dostig-90-mln-v-mesyac-zayavili-v-centrobanke-respubliki.html> (дата обращения: 12.05.2017)
9. Предприятия ДНР за три квартала 2016 года экспортировали товары в 18 стран мира – Минпромторг [Электронный ресурс] // Официальный сайт Донецкого агентства новостей – Режим доступа: [309](http://dan-</div><div data-bbox=)

news.info/ekonomika/predpriyatiya-dnr-za-tri-kvartala-2016-goda-eksportirovali-tovary-v-18-stran-mira-minpromtorg.html (дата обращения: 11.05.2017)

10. Южная Осетия и ДНР решат финансовые проблемы друг друга [Электронный ресурс] // Взгляд. Деловая газета. – 2015. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2015/4/23/741789.html> (дата обращения: 11.05.2017)

СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

**ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
НА ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных статей
по результатам III Международного конгресса молодых ученых
по проблемам устойчивого развития**

В 10-ти томах

Том 5

Подписано в печать 27.09.2017.
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 20,0.
Тираж 1000 экз.

ООО «Русайнс».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: +7 (495) 741-46-28.
E-mail: autor@ru-science.com
<http://ru-science.com>

