



КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ
ФГБОУ ВО
"РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"

**СФЕРА УСЛУГ:
ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО**

**SERVICES SECTOR:
INNOVATION AND QUALITY**

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Сфера услуг: инновации и качество

Services sector: innovation and quality

№ 47, 2020

Научно-практический журнал

Периодичность – 6 раз в год

Доступ к электронной версии <http://journal.kfrgteu.ru>

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Эл № ФС77-44842

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

Издатель:

Краснодарский филиал ФГБОУ ВО "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

Главный редактор:

Г.Л. Авагян, доктор экономических наук, профессор

Зам. главного редактора:

Е.О. Горещкая, доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет:

Р.Л. Агабекян, доктор экономических наук, профессор

Г.Л. Баяндурян, доктор экономических наук, профессор

Е.Н. Белкина, доктор экономических наук, доцент

В.В. Бондаренко, доктор экономических наук, доцент

Л.А. Воронина, доктор экономических наук, профессор

А.А. Воронов, доктор экономических наук, доцент

Е.В. Горшенина, доктор экономических наук, профессор

Т.А. Джум, кандидат технических наук, доцент

А.В. Петровская, кандидат экономических наук, доцент

А.З. Рысьмятов, доктор экономических наук, профессор

Т.П. Хохлова, кандидат экономических наук, доцент

З.А. Шарудина, кандидат экономических наук, доцент

Верстка: С.И. Холодионова

Корректор: А.С. Гимадеева

Редакция журнала: 350002 Краснодар, ул. Садовая, 23, телефон/факс (861) 201-10-71

Адрес в Internet: [http:// journal.kfrgteu.ru/](http://journal.kfrgteu.ru/) e-mail: reakf_publicaciya@mail.ru

© РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

©Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

Возрастные ограничения: 16+

Статьи рецензируются

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Сфера услуг: инновации и качество», допускается только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>1. Бондаренко В.В., Кухарчук Е.С., Степанян А.А.</i> Финансовая глобализация: оценка с позиции геостратегии транснационального бизнеса.....	4
<i>2. Бондаренко В.В., Репина А.А., Турк Т.М.</i> Особенности транснационализации российского бизнеса в условиях глобализации мировой экономики.....	18
<i>3. Бондаренко В.В., Хоткова М.А.</i> Проблемы ипотечного кредитования и пути их решения в России	34
<i>4. Бондаренко В.В., Штокал Т.В.</i> Экспансия транснациональных банков в эпоху финансовой глобализации	48
<i>5. Веселов Д. С., Голоулина Е. С.,</i> Современные тенденции развития международной миграции рабочей силы	63
<i>6. Денисова Н.И., Кондратьева А. С.</i> Укрепление позиций лидерства в цепочке поставок розничной торговли	74
<i>7. Куцегреева Л.В., Ротт А.А.</i> Анализ платежеспособности и деловой активности с целью управления оборотным капиталом предприятия легкой промышленности ЗАО «Александрия»	81
<i>8. Пантелеева О.Б., Мороз Л. С.,</i> Оптимизация потребительских предпочтений.....	91
<i>9. Сурина И.В., Налетов В.Ю., Корзухина В.Д.</i> Характеристика ключевых элементов механизма работы кредитных организаций с проблемной задолженностью по кредитам	98
<i>10. Сурина И.В., Панова А.Д., Клименко Е.М.</i> Теоретические аспекты оценки влияния макро и микро экономических факторов на привлечение субъектами малого бизнеса кредитных ресурсов	107
<i>11. Штезель А.Ю., Денисова Н.И.,</i> Стратегии комплексного маркетинга энергосбытовых компаний.....	116
<i>12. Штезель А.Ю., Штезель А.Э.,</i> Использование маркетинговых инструментов в повышении конкурентоспособности современного бизнеса	128

УДК 336.7

Бондаренко В.В.*д.э.н., профессор**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Кухарчук Е.С.***магистрант**Направленность (профиль) программы магистратуры**Мировая экономика и международный бизнес**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Степанян А.А.***обучающийся**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ОЦЕНКА С ПОЗИЦИИ
ГЕОСТРАТЕГИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА****FINANCIAL GLOBALIZATION: ASSESSMENT FROM THE PERSPECTIVE OF
THE GEOSTRATEGY OF TRANSNATIONAL BUSINESS**

Аннотация: Тенденция усиления процессов международной экономической интеграции – важнейшая черта развития современной глобальной экономики. Однако многие развивающиеся страны не могут в полной мере использовать потенциал интеграции, обеспечиваемый межгосударственным взаимодействием. В статье рассмотрены причины усиления глобальных финансовых противоречий, раскрываются основные причины их появления и обострения. Выделены основные тенденции развития мировой экономики, к которым, в первую очередь, относятся формирование олигархической структуры международного финансово-кредитного рынка, постоянно растущая зависимость секторов этого рынка от финансовых деривативов, а также дальнейшее углубление пропасти между промышленным и финансовым капиталом. Авторы делают вывод о том, что крупнейшие транснациональные банки базируют свои геостратегические планы не на энергетических кредитах, а на манипуляции с деривативами. В результате такой азартной игры реальный сектор мировой экономики подвергается реальной угрозе полномасштабного кризиса.

Abstract: The tendency to strengthen the processes of international economic integration is the most important feature of the development of the modern global economy.

However, many developing countries cannot fully utilize the integration potential provided by inter-state interaction. The article considers the reasons for the strengthening of global financial contradictions, reveals the main reasons for their appearance and aggravation. The basic trends of development of the world economy, which primarily include the formation of the oligarchic structure of international financial and credit market, the growing dependence of sectors of this market of financial derivatives as well as further deepening of the divide between industrial and financial capital. The authors conclude that the largest multinational banks base their geostrategic plans not on energy loans, but on manipulations with derivatives. As a result of this gamble, the real sector of the world economy is under real threat of a full-scale crisis.

Ключевые слова: финансовая глобализация, финансовый капитал, риски финансового рынка, транснациональные корпорации и банки.

Keywords: financial globalization, financial capital, financial market risks, multinational corporations and banks.

В экономической литературе не существует единого подхода к определению глобализации. Так, последователи неолиберальной концепции под глобализацией понимают такой особенный вариант интернационализации культурной, политической и экономической составляющих функционирования современного общества, который способствует ускорению процессов интеграции национальных экономик на международном уровне. При этом максимально оптимизируется использование достижений научно-технического прогресса и рыночных механизмов, и игнорируются существующие национальные социальные, природно-экологические и другие императивы.

Согласно другому определению, предложенному учеными экономического факультета МГУ, глобализация характеризуется взаимным проникновением экономик, приводящим к возникновению в хозяйственной жизни экономических субъектов процессов интернационализации и глобализации. Это способствуют тому, что обмениваясь культурными ценностями, капиталом, рабочей силой и товарами страны формируют единую систему принципов и стандартов, проявляющихся в гомогенизации и универсализации жизни общества [3].

Процессы глобализации тесно связаны с прогрессирующим ростом и возрастающей ролью в мировой экономике финансовых рынков. Последние не только обслуживают реальный сектор экономики, но и приобретают самостоятельное, самодовлеющее значение, в силу возможности проведения значительного числа операций, носящих спекулятивный, финансовый и страховой характер и вызванных либерализацией, компьютеризацией и технологизацией финансовой и валютной деятельности.

В этой связи интересно заметить, что только десять процентов из ежедневно совершаемых в мире валютных операций направлены на обслуживание внешней торговли. Оставшиеся девяносто процентов это исключительно спекулятивные операции, а это приводит к усилению риска возникновения кризиса в финансовой системе.

Так же происходит усиление процессов интенсификации в международном перемещении товаров и услуг, которые, приобретают новое свойство: почти половина этих потоков отличается внутрикорпорационным характером, а также устойчивостью и стабильностью.

Кроме того, национальные экономики начинают взаимодействовать в определенном смысле по-новому с мировым экономическим пространством. Возрастает влияние внешних факторов на национальные экономики, благодаря ускорению степени экономической открытости многих стран.

Особое продвижение процесса глобализации отмечается в финансовой сфере. Носители финансовой глобализации – финансовые рынки, международные перемещения капиталов, кредитов, валюты. Это объясняется следующими факторами:

- созданием системы международных финансовых центров благодаря новым информационным технологиям. В результате снизились транзакционные издержки по совершению денежных сделок и уменьшился промежуток времени для их совершения;
- разработкой механизма управления рисками. При этом усиление рисков способствовало возникновению производных ценных бумаг, деривативов (договор, по которому стороны получают право или обязуются выполнить определенные действия в отношении базового актива);
- резким расширением деятельности финансовых институтов благодаря тому, что банковская деятельность находилась в процессе дерегулирования на фоне выхода

на международные финансовые рынки финансовых холдингов, предоставляющих клиентам обширный комплект услуг в области финансового посредничества.

Финансовая глобализация представляет собой органический результат экономической интеграции, а, с другой стороны, она сама входит в ее состав. Огромное количество элементов финансовой глобализации возникло из-за того, что за счет увеличения свободных денежных капиталов начала развиваться финансовая сфера, появились коллективные валюты и различные финансовые инструменты. Развитие международных финансовых услуг происходит в два раза более высокими темпами, чем развитие мирового производства и экспорта [1].

Мировая экономика вышла на новый уровень – уровень глобализации, благодаря расширению ассортимента продуктов и переориентации рынков сбыта, благодаря тому, что международные финансовые рынки активно разрастаются и интегрируются, благодаря встречному потоку прямых инвестиций.

Международная торговля предоставляет первенство международным валютно-кредитным и финансовым отношениям в вопросе углубления процесса глобализации. Росту финансовой глобализации также способствуют механизмы международных финансовых рынков и тот факт, что деятельность транснациональных корпораций и транснациональных банков неминуемо расширяется.

В процессе исследования финансовой глобализации нужно обращать внимание на то, что она проявляется по-разному на различных региональных уровнях (национальном, международном и глобальном). Национальный уровень показывает то, в каких обстоятельствах действует финансовая и банковская система национальной экономики и сама национальная экономика. Этот уровень определяет, насколько финансовый сектор страны свободен от жестких ограничений. Международный уровень обуславливает новые эффективные формы свободного движения капитала. Глобальный уровень неминуемо приводит к возникновению новых рычагов координации мировых финансов и мировой экономики в целом как единого механизма, причем подчас в ущерб государственному суверенитету.

Взаимосвязи экономических агентов значительно усложняются, что является проявлением сущности глобализации финансовой сферы. Это находит отражение в создании глобального информационного пространства, а также изменении структуры

мирового капитала за счет того, что появился новый способ образования первоначального капитала [2].

На финансовых рынках происходят процессы интеграции, которые ведут к тому, что транснациональные компании проходят путь развития и расширения, а экономические агенты начинают все активнее участвовать в процессах глобализации. Однозначно финансовая глобализация влияет на текущие национальные финансовые отношения, а финансы в свою очередь воспринимаются как система перемещения и применения денежных доходов таким образом, как решили их собственники.

Несмотря на тот факт, что банковские системы нестабильны и, более того, эта нестабильность проявляется перманентно и имеет глобальное свойство, финансовые потрясения не должны затрагивать финансовую глобализацию. В качестве примера можно привести системные проблемы у скандинавских стран, американских банков и Японии в начале, середине и конце 90-х годов соответственно. Следовательно, первоочередной задачей коммерческих банков развитых и развивающихся стран выступает выявление таких индикаторов, которые могли бы предотвратить вероятные потрясения банковских систем.

Таким образом, учитывая вышеизложенные факты, отметим, что для усовершенствования деятельности российских транснациональных корпораций необходима не только мобилизация внутренних ресурсов, но и использование мирового опыта развития, не стоит также забывать об использовании преимуществ глобализационных процессов. Можно однозначно заявить, что при учете различных международных противоречий, которые порождает развитие финансовой сферы, последняя является лидером экономической глобализации.

На сегодняшний день глобальная финансовая система воспринимается как следствие различных процессов. Уровень развития финансовой глобализации среди прочего показывает объем капитала в размере накопленных иностранных активов (акции и долговые ценные бумаги, требования по межгосударственным кредитам и банковским займам), который действует в различных странах, помимо тех, в которых он возник.

Отметим, что развитие таких напрямую зависящих друг от друга процессов, как глобализация рынков, включая входящие в него элементы: капитал, финансовые

продукты, а также трудовые ресурсы, и глобализация экономических форм, которая включает расширение структур финансовых рынков и появление на них глобальных операторов, сегодня является одним из главных показателей глобализации финансовой сферы. «Именно совокупность интеграционных взаимосвязанных взаимодействий финансовых институтов является сущностной характеристикой глобализационных тенденций и представляет собой этап финансовой глобализации, которая постепенно приобретала современные формы проявления: информационно-финансовую и организационно-финансовую» [4].

В силу того, что финансовая глобализация, так или иначе, сопряжена с неопределенностью, возникла необходимость появления иного подхода, который бы позволил в полной мере изучить механизм финансово-кредитных институтов. В данном контексте глобализация может быть изучена в качестве стратегии формирования мирового порядка (базирующейся на экономических методах и использовании неэкономических технологий), которая определяет сдерживание развития национального финансового капитала при учете повсеместного распространения транснациональных корпораций.

Постепенно глобальная экономика развивалась, и вместе с государством создала крупную сеть макрорегулирования, которая органично встроилась в единый механизм экономической системы. Многие финансово-кредитные институты проявляют интерес к тому, чтобы при помощи создания новых отраслей и обновления старых, национальные границы были разрушены, а экономические системы реструктуризованы. Глобальный финансовый капитал проникает на международные рынки посредством давно сложившихся механизмов, меняются лишь особенности его деятельности, которые зависят от экономического устройства страны, в которую он попадает.

Необходимо подчеркнуть, что финансовая глобализация имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Среди положительных аспектов: ускорение экономического развития, упрощение движения денежного потока, обогащение местных экономик; к отрицательным последствиям отнесем: увеличение рисков международных финансовых операций и усиление вероятности возникновения локального кризиса.

Финансовая глобализация это неминуемое явление, вызванное научно-техническим прогрессом и современным обществом. Ее нельзя остановить, разве что притормозить в результате нерациональной государственной экономической политики.

Таким образом, правительства стран мира должно своевременно реагировать на происходящие процессы финансовой глобализации в целях быстрой адаптации к изменяющимся условиям на мировых рынках и использования преимуществ, предоставляемых интернационализацией мирового хозяйства.

Процессы формирования глобальной экономики неизбежны. Под их влиянием происходит изменение формы и структуры мировой экономики и международных экономических отношений, появляются новые закономерности, которые нуждаются в изучении и осмыслении.

Посредством исследования экономической природы финансовой глобализации, характеристик, факторов и направлений ее развития можно выделить ее роль в современных экономических процессах. Она является не только итогом, но и фактором определяющим направленность и качественные характеристики процесса развития мировой экономики.

Одной из важнейших особенностей развития современной мировой экономики является структурная деформация национальных экономик многих государств, в результате усиления глобальных экономических дисбалансов. Научное сообщество к экономическим дисбалансам относит, прежде всего, финансовые противоречия и их влияние на экономику. В этом аспекте проблема экономических дисбалансов рассматривается как значительные диспропорции между объемом финансовых ресурсов и производимой товарной продукцией [7].

Особенно глубоко и наглядно мировые экономические дисбалансы проявляются в растущих противоречиях между развитыми государствами и международными финансовыми организациями, с одной стороны, и развивающимися странами – с другой. Эти противоречия имеют не только объективную, но и субъективную, т.е. неэкономическую природу. Объективность основных тенденций связана, прежде всего, неравномерным распределением материальных благ и ресурсов, неравномерным развитием различных стран и регионов, секторов, отраслей, а также перемещением центров тяжести мировой экономики. В этих условиях возникает необходимость в

детальном исследовании методов и подходов к решению проблем финансово-экономического взаимодействия стран в условиях глобализации.

Сложность решения этой задачи обусловлена тем, что участниками международного развития становятся не только государства, но и возрастающее число негосударственных субъектов и наднациональных финансовых институтов. Макроэкономическая эволюция начала XXI века привела к тому, что финансовая сфера перестала служить интересам развития производства. Она, нарушив оптимальное распределение ресурсов, превратилась в силу влияния при регулировании мирохозяйственных процессов, преимущественно за счет чрезмерного применения различных специфических финансовых инструментов.

Как известно, экономическое положение той или иной страны, во многом определяется формой ее участия в современных процессах международной интеграции. При этом растущая взаимозависимость расценивается как источник угрозы стабильности стран и потери национальными государствами контроля над собственной хозяйственной системой [5].

Давайте оценим современные тенденции финансовой глобализации с позиции геостратегии. Для описания современного состояния мировой экономики следует выделить несколько устойчивых тенденций развития ее финансово-кредитной подсистемы:

- массовое заимствование рядом стран и массовое кредитование других стран;
 - постоянный рост сбережений, направляемых для инвестирования в финансовые продукты, приводящие к финансовым кризисам;
 - усиление доминирующего влияния производных финансовых инструментов на происходящие процессы на мировом финансовом рынке;
 - поглощение и слияние банков не только между собой, но и с финансовыми институтами, ведущие к формированию олигархической структуры международного финансово-кредитного рынка;
 - размывание границ между структурными секторами международного финансового рынка: инвестиционными, фондовыми, валютными и страховыми и др.
- [6].

В настоящее время можно констатировать, что хозяйственная деятельность в традиционном его понимании с ее объективной материальной основой уходит на

второй план. Это проявляется в углублении пропасти между объемом мировых финансовых ресурсов и объемами товарной продукции реальной экономики и резком сужении пространственно - территориального спектра эффективного воспроизводства.

В целом, в течение последних десятилетий прослеживается зарождение новой парадигмы, ставящей, во главу угла именно субъективные интересы, а не результаты хозяйственной деятельности для общества. Наметилась четкая тенденция развала действующей экономической концепции, вместо него предлагается новая международная система регулирования денежно-кредитного рынка с мощной электронной сетью (Internet, SWIFT, GlobalCustodian и т.п.), не ограниченной территориальными и временными барьерами для оборота капитала. Благодаря этому высокие коммуникативные технологии позволяют спекулятивным финансовым операциям быстрее и больше, чем производственные инвестиции, приносить прибыль.

В последнее время ведутся дискуссии о том, как долго экономика США выдержит, так называемый двойной дефицит - правительственного бюджета и платежного баланса. Опасения экспертов вызваны главным образом огромным внешним долгом США, его размер на 01.01.2020 г. превысил достиг 25 трлн. долл. США, что составляет 105% от ВВП этой страны. Еще недавно, в начале 2015 г. эксперты предрекали неизбежность финансового краха и конец эпохи доллара, имея в виду объём долгов и структуру экономики США [8].

Быстрый рост потребления в последние десятилетия привел к формированию устойчивого дефицита торгового баланса, для покрытия которого, американское правительство привлекает в огромных масштабах иностранный капитал, став импортером не только товаров и услуг, но и финансовых активов (среднегодовой прирост импорта США в 700-800 млрд. долл. США), преимущественно в виде долговых обязательств. Доходность этих кредитных обязательств, из-за мягкой денежной политики США обеспечивается либо небольшим дисконтом при покупке, либо годовой ставкой 2-4%.

Казалось бы, эмиссия ничем необеспеченных денег, и огромный торговый дефицит неизбежно должны давать всплеск инфляции. Но, заметим, что статистика все еще не показывает значимых показателей инфляции в странах Запада. Ввиду этого возникает вопрос, каким образом и почему правила мировой валютно-финансовой системы способствуют экспорту экономических проблем развитых стран в

развивающиеся страны.

Как известно, эмиссия резервной валюты позволяет государству-эмитенту печатать деньги, во-первых, для собственных расходов, что освобождает его от уплаты процентов, если бы ему пришлось привлекать средства на международном кредитном рынке. Следует отметить, что основным кредитором правительства США является ФРС. Во-вторых, для обеспечения остального мира общепринятым и единственно возможным для использования в международных расчетах платежным средством и средством валютного резервирования.

Здесь следует отметить, что давно идущие в мире процессы стерилизации долларовой массы в золотовалютных резервах стран и тщательно продуманная техническая невозможность возврата в страну долларов, удерживают экономику США от краха. Необходимым условием такой схемы является более стремительное, чем доллар обесценивание национальной валюты той страны, куда вбрасываются доллары. Иными словами, обладание резервной валютой в рамках мировой экономики, дает возможность США за счет эмиссии денег внутри страны, даже в условиях падения реальной экономики, получать прямой доход (сеньюраж) от выпуска денег и приобретать активы, а инфляцию собственной валюты экспортировать в более слабые страны.

Основными кредиторами США являются такие страны, как Китай (23%), Япония (22%), страны ОПЕК (5%), Бразилия (4,9%). Доля России в кредитовании США составляет 3,2%. Эти страны, как участники мировой торговли, наряду с крупнейшими игроками финансового рынка не заинтересованы в обесценении доллара и вынуждены постоянно поддерживать высокий спрос на доллар, тем самым обеспечивая стерилизацию ничем не обеспеченной валюты.

Вместе с тем, политика количественного смягчения, которая предполагает неограниченное расширение денежной массы при нулевой или отрицательной процентной ставке, пока еще позволяет экономике развитых стран Запада успешно функционировать. В последние годы, глобальные банки, пользуясь сверхмягкой денежной политикой стран Запада, увлеклись операциями кредитования в развивающихся странах. Суть этих операций заключается в передаче дешевой валюты, с целью кредитования под более высокие проценты, действующие в экономике этих стран. Например, международный банковский холдинг HSBC, занимающий вторую

позицию в мире после Citigroup ежегодно увеличивает кредиты азиатским странам в среднем на 15% [8].

Однако, оценка тенденций финансовой глобализации с позиции геостратегии будет неполной без анализа влияния многочисленных слияний и поглощений на состояние экономики стран и их безопасности. В результате этих процессов сложилась четырехуровневая иерархическая структура международного финансового и кредитного рынка:

- международные финансовые организации;
- национальные и региональные центральные банки;
- транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ), их филиалы и дочерние компании;
- национальные коммерческие банки.

По данным исследовательской компании MarketWatch в 2015 г. по всему миру не смотря на кризис, объем сделок по слияниям и поглощениям (M&A) превысил 5 трлн. долл. США, что на 49,7% больше, чем в 2014 году. В 2018 году объем таких сделок уже превысил 11 трлн. долл. США.

В настоящее время около 60% мирового промышленного производства обеспечивают ТНК, причем не менее 50% этого оборота происходит по трансфертным ценам, под влиянием стратегической политики материнской корпорации. За последние 30 лет количество ТНК возросло более чем в 10 раз, и в настоящее время насчитывается более 85 тыс. общим оборотом свыше 37 трлн. долл.

Нужно отметить, что возросшая конкуренция между транснациональными и региональными финансовыми корпорациями требует соответствующих мер по регулированию их деятельности. На сегодняшний день регулирование международных валютно-финансовых и кредитных отношений осуществляется в рамках специальных соглашений между органами государственного надзора и иностранными корпорациями. Но это регулирование не свободно от ряда противоречий. В частности, регулирование деятельности ТНК и финансово - промышленных групп (ФПГ) имеет ряд преимуществ перед национальным и региональным регулированием. Это проявляется в национальном законодательстве, различных механизмах таможенной, инвестиционной и бюджетной политики. Но с другой стороны, ТНК в большинстве своих случаев в своем развитии превосходят многие государства и представляют

прямую угрозу их суверенитету.

Ввиду этого последнее время оживленно обсуждаются причины беспрецедентного обвала цен на нефть, как стратегического ресурса. Среди основных причин, рассматривается соотношение спроса и предложения в результате изменения конъюнктуры рынка. В качестве причин падения цен на нефть называют затухание экономической активности в большинстве стран мира, одностороннее (без согласования в рамках ОПЕК) увеличение добычи нефти Саудовской Аравией, снятие санкций с Ирана, энергетические кредиты, распродажа стратегических запасов нефти, ожидание финансовых рынков повышения процентной ставки ФРС.

Действительно эти факты имеют место, но они способны изменить соотношение спроса и предложения всего в несколько процентных пунктов в течение непродолжительного времени. Если отсчитывать от максимума нефтяных цен, достигнутого в 2008 г., то падение в начале 2020 г. измеряется в разгах (от 140 долл. до 20 долл. за баррель). Такие раскачки цен возможны только в случае сговора между всеми нефтедобывающими странами, что маловероятно.

На самом деле ценовым колебаниям на нефтяном рынке во многом способствует широкое распространение финансовых инноваций в виде деривативов. Эти инструменты, наряду с секьюритизацией банковских активов, обуславливают сверхцентрализацию финансовых ресурсов мира, а значит и возможности для феноменальных ценовых манипуляций.

По данным Банка международных расчетов (БМР) объем первичных и фиктивных финансовых инструментов составляет сегодня 80% от общего объема мирового капитала, а объем непогашенных деривативов в 12 раз превышает размер мирового ВВП. С ростом таких финансовых инноваций увеличиваются и сделки с «бумажными ресурсами», которые не заканчиваются реальными поставками. Обороты рынка производных ценных бумаг в настоящее время в десятки раз превышают обороты физических товаров и ресурсов. При этом часто цены на сырьевые ресурсы и курс доллара США движутся в противоположном направлении, так как контракты заключаются исключительно в долларах. В результате такой азартной игры реальный сектор экономики подвергается реальной угрозе полномасштабного кризиса.

Есть основания предполагать, что крупнейшие транснациональные банки базируют свои геостратегические планы не на энергетических кредитах, а на

манипуляции с деривативами.

Как известно, реакция рынка на энергетические кредиты всегда проявляется с определенным временным лагом, и в этом случае цены были бы более предсказуемыми. Цены же фьючерсных контрактов на сырьевые ресурсы и прочих производных инструментов, привязанных к ним, зависят от ожиданий и опасений игроков, которые в частности формируются экспертными сообществами и рейтинговыми агентствами, а также средствами массовой информации, которые находятся под контролем тех же транснациональных банков и транснациональных корпораций.

Например, в 2013 г. банк MorganStanly выдвинул концепцию «хрупкой пятерки» развивающихся стран (Индия, Турция, Бразилия, Индонезия и ЮАР), в соответствие с которой высокая инфляция в сочетании с дефицитом текущего платежного баланса является свидетельством подорожания экспорта, поэтому валюты этих стран должны еще больше падать. И действительно, уже через год в этих странах курс национальных валют упал примерно на 5-7%.

Таким образом, судя по характеру современных процессов финансовой глобализации, всемирное проникновение транснационального бизнеса сопровождается активизацией достраивания наднациональных финансовых институтов с их специфическими инструментами в целях дальнейшего передела мира. На наш взгляд, уже сегодня можно говорить о мощном процессе концентрации мировых капиталов с целью получения неограниченных возможностей вторжения на рынки ресурсов и труда стран, осмеливающихся противостоять финансовой глобализации.

Список литературы:

1. Залозная Г.М. Развитие национально-государственных экономических систем в условиях глобализации: общие закономерности и российская специфика. – Оренбург: Издат. центр ОГАУ, 2016. – С. 78.
2. Глобализация мирового хозяйства и место России / Под ред. Колесова В.П., Осъмовой М.Н. – М.: Инфра-М, 2015. – С. 6.
3. Финансовая глобализация и развитие банковской системы России / Под ред. Кочмола К.В. – РнД.: РГЭУ «РИНХ», 2015. – С. 15.

4. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты. – М.: Изд-во Олимп-Бизнес, 2015. – С. 68–69.

5. Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как основная форма америкократии // « Наукovedение». - 2015. №2 (7). Том 7, №2 (2015) [Электронный ресурс] <http://naukovedenie.ru/index>.

6. Марков М.А. Интернационализация НИОКР и роль ТНК на современном этапе развития мировой экономики // Проблемы современной экономики №2 (54) – 2015. – С. 129-131.

7. Русакович В.И. Глобальные дисбалансы в мировой торговле: современные подходы, проблемы и возможности регулирования. Региональная экономика // УЭКС, №9 (81) - 2015. [Электронный ресурс] <http://uecs.ru/ru/regionalnaya-ekonomika/item/3703>.

8. Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях в 2018 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://unctad.org> .

УДК 339.92

Бондаренко В.В.*д.э.н., профессор**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Репина А.А.***магистрант**Направленность (профиль) программы магистратуры**Мировая экономика и международный бизнес**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Турк Т.М.***обучающийся**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

FEATURES OF TRANSNATIONALIZATION OF RUSSIAN BUSINESS IN THE GLOBALIZED WORLD ECONOMY

Аннотация: В статье раскрывается специфика транснационализации российского бизнеса в условиях глобализации мировой экономики. Авторы подчеркивают, что ведущая, во многом определяющая роль, в мировой экономике в эпоху глобализации принадлежит транснациональным корпорациям (ТНК). Роль транснациональных корпораций неоднозначна. Это поистине огромные компании, обладающие существенными активами, выручкой и прибылью, превышающими во много раз ВВП небольших африканских государств. На них приходится примерно половина промышленного производства в мире и около 2/3 мировой торговли. Обладая таким количеством финансовых ресурсов и необходимостью конкурировать с другими подобными компаниями, ТНК являются движущей силой современного научно-технического прогресса. В этой связи в статье проводится детальный анализ российского опыта транснационализации крупного бизнеса, анализируются основные особенности и проблемы, стоящие на пути его развития, а также определяются наиболее целесообразные способы экспансии российских транснациональных компаний на мировой рынок.

Abstract: The article reveals the specifics of the transnationalization of Russian business in the globalized world economy. The authors emphasize that the leading, largely

determining role in the world economy in the era of globalization belongs to transnational corporations (TNCs). The role of multinational corporations is ambiguous. These are truly huge companies with significant assets, revenue and profits that exceed many times the GDP of small African States. They account for about half of the world's industrial production and about 2/3 of world trade. With so many financial resources and the need to compete with other similar companies, TNCs are the driving force of modern scientific and technological progress. In this regard, the article provides a detailed analysis of the Russian experience of large business transnationalization, analyzes the main features and problems that stand in the way of its development, and also determines the most appropriate ways of expansion of Russian multinational companies to the world market.

Ключевые слова: транснационализация мировой экономики, транснациональные корпорации (ТНК), глобализация, прямые иностранные инвестиции.

Keywords: transnationalization of the world economy, transnational corporations (TNCs), globalization, foreign direct investment.

Глобализация (от лат. *globus* - шар, фр. *global* - всеобщий) - объективный процесс формирования, организации, функционирования и развития принципиально новой всемирной, глобальной системы на основе углубляющейся взаимосвязи и взаимозависимости во всех сферах международного сообщества [2]. Понятие «глобализация» многогранно. В более широком контексте его можно охарактеризовать как превращение национальных и региональных проблем в общемировые и, следовательно, образование новой экономической, социальной и природно-биологической глобальной среды. В более узком смысле глобализацию можно рассматривать как процесс трансформации экономических и хозяйственных структур в направлении становления единой мировой геоэкономической реальности.

В 1985 г. американский социолог Р. Робертсон впервые дал трактовку понятию «глобализация» как процессу всевозрастающего воздействия различных факторов международного значения на социальную сущность в отдельных странах [3]. При этом как сторонники, так и противники глобализации (антиглобалисты) одинаково признают, что в ней нет ничего принципиально нового. На протяжении всемирной истории в той или иной степени всегда существовала экономическая, политическая и

культурная взаимосвязь. Однако в настоящее время скорость, с которой растет взаимозависимость во всем мире, придает глобализации особую ценность. Отчасти это связано с беспрецедентным ростом уровня технического прогресса, особенно в области транспорта и коммуникаций, а отчасти - с политическими процессами, направленными на устранение барьеров между странами и повышение открытости внешних воздействий. Центральная концепция глобализации заключается в том, что многие проблемы не могут быть адекватно оценены и изучены на уровне одного государства и его международных отношений с другими странами.

К основным чертам современного процесса глобализации необходимо отнести прежде всего следующие характеристики (см. таблицу 1):

1. Ведущая, во многом определяющая роль, в мировой экономике транснациональных корпораций (ТНК). Роль транснациональных корпораций неоднозначна. Это поистине огромные компании, обладающие существенными активами, выручкой и прибылью, превышающими во много раз ВВП небольших африканских государств. На них приходится примерно половина промышленного производства в мире и около 2/3 мировой торговли. Обладая таким количеством финансовых ресурсов и необходимостью конкурировать с другими подобными компаниями, ТНК являются движущей силой технологического прогресса.

Таблица 1.

Основные черты современного процесса глобализации

Основные черты глобализации	Характеристика
Ведущая роль транснациональных корпораций (ТНК)	ТНК обеспечивают глобальное сплочение различных сегментов мировой экономики, самое тесное переплетение и взаимозависимость процессов национального воспроизводства.
Ведущая роль международных экономических отношений по сравнению с внутрихозяйственными отношениями	Мировое экономическое сообщество из разрозненного множества более или менее взаимосвязанных стран становится интегральной экономической системой.
Глобальное распространение современного поколения информационных технологий	Возможность осуществлять торговые, валютные и многие другие транзакции с использованием всемирной сети в любое время и в любой точке мира.
Знания в процессе глобализации экономики	Совпадение перехода мировой экономики к

Основные черты глобализации	Характеристика
оказались решающим фактором экономического и социального прогресса в глобальном масштабе	глобализации и экономике знаний значительно ускорило формирование обоих явлений и придало основной толчок их развитию.
Гармонизация стандартов (технологических, экологических, статистических, бухгалтерских, финансовых и др.).	В связи с этим стала возможным взаимозаменяемость различных готовых изделий и их компонентов, а также технологий и этапов воспроизводственного процесса.
Расширение и активизация международного межфирменного сотрудничества.	Расширение до глобального масштаба форм и механизмов интернационализации капитала.
Увеличение концентрации и централизации капитала	Слияния и поглощения компаний и банков, существенное усиление влияния финансово-банковской сферы на материальное производство
Утверждение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций	Деятельность Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда, Всемирного банка и др.

Доминирование капитала транснациональных корпораций наиболее заметно в банковской сфере. Имея сеть дочерних компаний, расположенных по всему миру, и широкий спектр трансграничных деловых операций, ТНК обеспечивают глобальное сплочение различных сегментов мировой экономики, самое тесное переплетение и взаимозависимость процессов национального воспроизводства [1].

2. Ведущая роль мировых экономических отношений по сравнению с внутрихозяйственными отношениями. На этапах предглобализации и национализации внутриэкономические отношения выступали первичными, а мировые экономические отношения - вторичными производными. В условиях глобализации экономики произошла смена позиций. По мнению Ю. Шишкова, в условиях глобализации экономики «мировое экономическое сообщество из разрозненного множества более или менее взаимосвязанных стран становится интегральной экономической системой, в которой национальные (страновые) сообщества являются составными элементами единого глобального экономического организма и их судьбы в возрастающей степени определяются курсом развития этого организма в целом» [7]. Эта существенная черта

глобализации экономики все чаще проявляется как глобальный императив для формирования политики национальных государств, которая имеет самое прямое отношение к России. Необходимо отметить, что внешние, глобальные факторы и обстоятельства все больше влияют на возможности внутреннего развития нашей страны. Несмотря на то, что в некоторых аспектах они ограничены в своем действии, принятие необходимых решений в области модернизации экономики и социальной сферы в основном предопределен именно влиянием последствий глобализации [11]. Развертывание глобальной революции в области информационных технологий, которая включает революцию в области телекоммуникаций на основе микроэлектроники, кибернетики, спутниковых и цифровых систем связи, появление всемирной компьютерной сети «Интернет».

3. Глобальное распространение современного поколения информационных технологий, которое по своим возможностям значительно превосходит своего предшественника, позволило осуществлять торговые, валютные и многие другие транзакции с использованием всемирной сети в любое время и в любой точке мира. То, что обычно называют «мировыми деньгами», приняло форму электронного движения. Все это позволило обеспечить новый, качественно более высокий (глобальный) уровень сплоченности национальных экономик и различных экономических субъектов в глобализированной экономике. Универсальное всеобъемлющее влияние научно-технического прогресса на все аспекты интернационализации производства и капитала в экономике знаний.

4. Именно знания, которые по своей природе стремятся к глобализации, в процессе глобализации экономики оказались решающим фактором экономического и социального прогресса в глобальном масштабе, что крайне важно для стран, крупных регионов и континентов. Совпадение во время перехода мировой экономики к глобализации и экономике знаний значительно ускорило формирование обоих явлений и придало основной толчок их развитию [14].

5. Гармонизация стандартов (технологических, экологических, статистических, бухгалтерских, финансовых и др.). В связи с этим в целом наблюдается существенная взаимозаменяемость различных готовых изделий и их компонентов, а также технологий и этапов воспроизводственного процесса. Данная тенденция способствует

большей свободе конкуренции в мировой экономике, придавая ей действительно глобальный характер.

6. Расширение глобального значения и активизация международного межфирменного сотрудничества в различных формах. Расширение до глобального масштаба форм и механизмов интернационализации капитала, резкое увеличение масштабов и интенсивности его миграции между государствами.

7. Увеличение концентрации и централизации капитала путем слияний и поглощений компаний и банков, существенное усиление влияния финансово-банковской сферы, достигшей очень высокого уровня глобализации, на материальное производство.

8. Утверждение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда, Всемирного банка и др.). В связи с этим следует особо отметить формирование на основе ГАТТ Всемирной торговой организации, которая начала свою деятельность в 1995 году. Если ГАТТ распространяет свою регулирующую деятельность, главным образом, на мировую торговлю товарами в форме материального продукта, то в компетенцию ВТО также входит регулирование торговли услугами (ГАТС), защита прав интеллектуальной собственности и торговли ими (ТРИПС), торговых аспектов инвестиционных мер (ТРИМС).

По сравнению с развитыми странами транснационализация российского бизнеса в условиях глобализации мировой экономики имеет меньшие темпы. Российские транснациональные корпорации занимают невысокое место среди основных глобальных конкурентов как по объёму международной деятельности, так и по качеству.

Во-первых, количество реальных транснациональных компаний в России невелико, их доля составляет менее 1% от общего количества транснациональных корпораций в мире.

Во-вторых, масштабы российских транснациональных компаний также невелики, и годовая доля их инвестиций составляет не более 2% от мировых прямых иностранных инвестиций. Большинство российских корпораций имеет заметные активы только в 2-5 зарубежных странах. В каждой стране они имеют лишь 1-2 дочерние структуры.

В-третьих, подавляющая часть российских транснациональных корпораций обладает слабым влиянием; ни одна из них не входит в первую мировую сотню по размерам зарубежных активов.

В-четвёртых, большинство крупнейших транснациональных корпораций в России – это сырьевые компании или металлургические предприятия; количество предприятий обрабатывающей промышленности с существенными зарубежными активами невелико.

Однако в настоящее время структура корпоративного сектора российской экономики претерпевает некоторые изменения в области транснациональных корпораций. Глобальными игроками становятся отдельные предприятия в сфере машиностроения, лёгкой, химической, угольной и других отраслей. В таблице 2 представлен рейтинг 10 крупнейших российских транснациональных компаний за 2019 год.

Таблица 2.

Топ-10 российских ТНК по выручке за 2019 год

Место	Наименование компании	Отрасль	Выручка, млрд руб.	Прибыль млрд руб.
1	Газпром	Нефтедобыча и нефтепродукты	6546	767
2	Лукойл	Нефтедобыча и нефтепродукты	5475	420
3	Роснефть	Нефтедобыча и нефтепродукты	5030	297
4	Сбербанк России	Финансовый сектор	3133	749
5	Российские железные дороги	Транспорт	2252	140
	Ростех	Инвестиции	1589	121
6	ВТБ	Финансовый сектор	1330	120
7	X5 Retail Group	Торговля	1295	31
8	Сургутнефтегаз	Нефтедобыча и нефтепродукты	1156	195
9	Магнит	Торговля	1143	36
10	Россети	Электроэнергетика	948	137

Источник: <https://www.rbc.ru/rbc500/>

Наибольшее развитие ТНК в России получили в непроизводственных отраслях — финансы и кредит, страховое и пенсионное обеспечение компаний. В состав 16 компаний-лидеров по объему выпускаемой продукции входят 12 банков, две страховые компании и две финансовые корпорации.

Важно отметить, что для пяти банков, занимающих лидирующие позиции в данном рейтинге, государство является мажоритарным акционером. К этим корпорациям относятся: ПАО Сбербанк, на долю которого по итогам 2019 г. приходилось 47,9 % сбережений граждан, 31 % розничных и 31 % корпоративных кредитов в России; группа ВТБ и ПАО Газпромбанк, занимающие на российском банковском рынке второе и третье места соответственно по всем основным показателям (объемы активов, доля в банковском капитале, объемы кредитования и др.); а также ПАО «Россельхозбанк», 100 % акций которого находятся в собственности государства.

Ведущая отрасль российской экономики — топливная промышленность представлена 11 крупнейшими компаниями по объему поставляемой на рынок продукции.

И прежде всего это ПАО Газпром, как крупнейшая транснациональная компания России. В настоящее время на его долю приходится 83% российской и 17% мировой добычи газа. «Газпром» вкладывает значительные средства в научные исследования и разработки и оказывает сильное воздействие на социально- экономическое развитие РФ. Инициативность «могущей» компании распространившаяся за пределы национальных границ имеет большой удельный вес и для экономики России, и для других стран. Данная компания начала свое функционирование в 1989 г. и на сегодняшний день ее отмечают как мирового лидера отрасли. Установка компании делается на геологоразведку, добычу, транспортировку, хранение, переработку и реализацию газа, газового конденсата и нефти, а также производство и сбыт тепло- и электроэнергии в России и за рубежом. Российская Федерация контролирует 50,02% акционерного капитала ПАО «Газпром». Бизнес - стратегией компании является становление компании как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок.

Атрибут компании – это то, что она одновременно является и поставщиком, и производителем энергоресурсов, располагая мощной ресурсной базой и разветвленной газотранспортной инфраструктурой. В мировых запасах газа доля ПАО «Газпром» составляет 18%, в отечественных 70%. Для воспроизводства минерально-сырьевой базы «Газпром» проводит геолого-разведочные работы (ГРП) в России и за рубежом и

осуществляет постоянный мониторинг новых проектов и активов для приобретения. «Газпром» выполняет работы практически во всех нефтегазоносных регионах России.

В ПАО «Газпром» разработана «Программа освоения ресурсов углеводородов на шельфе Российской Федерации до 2030 года». Данная программа предполагает комплексное и поэтапное освоение углеводородных ресурсов акваторий, использование современных высокоэффективных технико-технологических решений по всем магистралям работ с учетом мирового опыта. Освоение ресурсов углеводородов континентального шельфа России рассматривается компанией как основной мейнстрим деятельности. В соответствии с контрактными обязательствами «Газпром» продолжает реализацию ранее начатых проектов за рубежом, в том числе во Вьетнаме, Индии, Ливии, Алжире, а также в странах Центральной Азии: Узбекистане, Киргизии и Таджикистане. Кроме того, дочернее предприятие «Газпромнефти» сербская NIS активно работает на Балканах. Компания ведет добычу в Сербии, а также реализует проекты в Венгрии, Румынии, Боснии и Анголе.

Таким образом, «Газпром» оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие России. Компания из года в год оказывает поддержку в рамках общественных проектов, предоставляя помощь в развитии науки, образования, культуры и пропаганде здорового образа жизни.

Лидером в данной отрасли также является ПАО «Лукойл», среди собственников которого преобладают миноритарные акционеры. Компания «Лукойл» владеет 17,8 % рынка общероссийской добычи газа и нефтепродуктов и 18,2 % общероссийской переработки.

Наиболее крупный представитель рассматриваемой отрасли — ПАО «Роснефть», 75,16 % акций которого принадлежат ПАО «Роснефтегаз», находящемуся в собственности государства. Добыча нефти данной компанией составляет 23,67 %, газа — 1,84 % от общероссийской. Кроме того, ПАО «Роснефть» владеет сетью АЗС. Среди частно-государственных компаний можно выделить ПАО «Татнефть», обеспечивающее 8 % российской нефтедобычи, и ПАО НК «РуссНефть», занимающее, соответственно, десятое место по добыче нефти и восьмое место по добыче газа в России. Частные компании представлены ПАО «Сургутнефтегаз», которое обеспечивает 13 % добычи нефти, 25 % добычи газа и 9 % переработки нефти в России, а также Alliance Oil Company.

Следует отметить, что на основании проведенной классификации и анализа крупнейших компаний России по объему производства продукции было выявлено, что наибольшее число корпораций приходится на непроизводственную коммерческую сферу, представленную в основном государственными компаниями, а также компаниями, в составе собственников которых находятся иностранные корпорации. Электроэнергетика представлена в основном государственными компаниями, однако в состав топливной промышленности входят исключительно частные корпорации.

Таким образом, современное «лицо» российских компаний определяют факторы доминирования топливно-сырьевого комплекса, экспансии за границу национального рынка, особенности государственного регулирования. Эти особенности и есть основные тенденции, характерные для большинства отечественных корпораций.

Транспортная компания «Российские железные дороги» демонстрируют рост и выручки и прибыли за анализируемый период.

У инвестиционной компании «Ростех» выручка выросла на 26%, а прибыль на 38%. В топ-10 вошли две торговые компании, однако если X5 Retail Group демонстрирует рост своих показателей, то «Магнит» в результате смены владельца ухудшил свои экономические результаты – прибыль сократилась на 35%.

«Россети» улучшили свои показатели: выручка за 2019 год выросла на 5%, прибыль на 39%.

Кроме того, появляются компании, которые «рождены быть глобальными». В России существует ряд таких компаний в сфере информационно-коммуникационных технологий (АВВЕРУ, «Лаборатория Касперского» и другие), которые занимаются не только активной внешнеторговой деятельностью, но и определенной инвестиционной деятельностью и аутсорсингом. Спрос на продукты этих компаний в России пока ограничен, а инновационный потенциал, креативность менеджмента, наличие сети личностных предпринимательских связей, умение найти ниши на глобальном рынке в рамках отрасли способствуют международному росту таких компаний.

Развитие эффективной предпринимательской деятельности российских ТНК за пределами страны приносит ряд преимуществ [16]:

- открытие дочерних предприятий российских ТНК демонстрирует их зрелость и желание развивать свой бизнес за рубежом;

- так как в структуру собственности российских ТНК входят помимо национальных предприятий еще и иностранные филиалы, это открывает возможность к совершенствованию бизнес технологий за счет обмена инновационным опытом;

- повышается уровень защиты прав российских компаний как участников международного права, это, в свою очередь, дает дополнительную возможность диверсифицировать часть рисков.

Институциональной инновацией российского корпоративного сектора экономики является усиление роли нематериальных факторов в современном бизнесе. Весьма важным для российских компаний, стремящихся к глобализации своей деятельности, становится репутационный капитал. Это определяется тем, что многие простые инвесторы в меньшей степени интересуются финансовой отчетностью компании, зато внимательно следят за тем, какая репутация у компании. Поэтому репутация становится важным нематериальным активом, который всё больше влияет на капитализацию крупных корпораций.

По сравнению с развитыми странами малые и средние транснациональные компании в России менее распространены. Наилучшим вариантом их интеграции в мировое пространство может стать кооперация и малого и крупного бизнеса.

Российским компаниям, претендующим на роль глобальных игроков, следует больше уделять внимание организационной и деловой культуре компании, её репутации, повышению прозрачности, социальной и экологической ориентированности и другим факторам.

Кроме того, большинство российских компаний, вышедших на международную арену, пока имеют только стратегию внутреннего развития, а те, которые обнародовали глобальную стратегию, не достигли того этапа, когда она становится определяющей, поскольку не создана система глобального принятия решений.

Россия пошла по своему пути развития корпоративного управления, в настоящее время в этой стране формируется собственная модель управления, основанная на заимствовании различных аспектов из трёх основных моделей: англо-американской, немецкой и японской.

В области корпоративного контроля сходства российской и англо-саксонской моделей заключаются в наличие многостороннего мониторинга, то есть ревизионной и аудиторской комиссий. Общие черты российской и немецкой моделей корпоративного

управления проявляются в том, что крупнейшими акционерами корпораций являются отечественные компании. На японскую модель российская похожа тем, что большее внимание уделяется не краткосрочной прибыли, а долгосрочному контролю над корпорацией. Кроме того в России, как и в Германии и Японии, банки выступают и в роли кредиторов, и в роли акционеров [5].

В современных российских компаниях укрепляется контроль над деятельностью менеджмента со стороны советов директоров, в частности, в одобрении реструктуризации компании и крупных сделок, утверждении стратегии, а также контроле за реализацией этой стратегии. Кроме того, активно создаются в советах директоров внутренние специализированные комитеты по аудиту, оплате труда, корпоративному управлению и назначениям.

Российская практика работы советов директоров связана с участием крупных собственников в управлении, а также высокой концентрацией собственности. Следуя международной практике организации функционирования советов директоров, в России появился институт независимых директоров. Директора, не связанные с менеджментом материальными интересами, представляют интересы многочисленных мелких акционеров, не участвующих в управлении, и осуществляют контроль от их имени.

В России менеджеры не только распоряжаются собственностью акционеров, но и сами несут материальные риски. Следовательно, их корпоративный интерес направлен как на обеспечение долгосрочного развития компании, так и на краткосрочную реализацию преимуществ и возможности переложить на других основные издержки.

Таким образом, проблема оппортунизма менеджеров, а, соответственно, проблема эффективного корпоративного контроля, в российских корпорациях является актуальной. В современных условиях стандарты корпоративного управления в области контроля повышаются с помощью следующих институциональных инноваций:

- часть российских компаний приобретает для своих высших менеджеров и советов директоров полисы страхования ответственности. В развитых странах такие полисы считаются одним из важнейших инструментов защиты прав акционеров. В России таким страхованием занимаются такие мировые компании, как «AIG», «Allianz», а также некоторые российские корпорации, например, «ВТБ страхование».

Полисы страхования ответственности компании, директоров и должностных лиц предусматривают компенсацию расходов должностных лиц и членов советов директоров на защиту в связи возбужденными против них уголовными и административными делами и поданными исками, а также компенсацию причиненных третьим лицам убытков в случае установления имущественной ответственности должностных лиц и членов советов директоров;

- во многих крупных российских корпорациях происходит замещение должностей главных управляющих зарубежными менеджерами, а также повышение квалификации российских менеджеров;

- формируются правления – коллективные исполнительные органы, принимающие решения по вопросам, которые в наибольшей степени затрагивают интересы акционеров;

- вознаграждения высших менеджеров становятся зависимыми от результатов работы корпораций;

- создание для работы с инвесторами специальных департаментов;

- повышенное внимание российские компании уделяют разработке внутренних документов, регулирующих важные аспекты корпоративного управления: положения об общем собрании, исполнительном органе, совете директоров, ревизионной комиссии и тому подобное.

Демократизация корпоративных отношений в России получила меньшее распространение, чем в развитых странах. В российском бизнесе существуют устойчивые отношения «господства - подчинения» между работниками компаний и сохраняется система внутрифирменной вертикальной иерархии, отражающей интересы, главным образом, администрации. В большинстве российских корпораций информация о действительном финансовом состоянии остаётся недоступной для большинства работников, снижено не только деловое и социальное сотрудничество – далеки от гармонии и коммуникационные отношения. Складывающиеся внутрипроизводственные отношения ориентированы в большей степени на потребление рабочей силы, а не на её сохранение и развитие.

Таким образом, на развитие российских ТНК влияют происходящие институциональные изменения. Основные тенденции развития корпораций в России в многом совпадают с тенденциями в развитых странах, но обладают специфическими

чертами вследствие географических, политических и культурных особенностей этой страны. Примерами общемировых тенденций, имеющих место в России, служат транснационализация, трансформация моделей корпоративного управления, демократизация корпоративных отношений, совершенствование корпоративного законодательства и институционализация, а также развитие института корпоративной социальной ответственности. Для российской экономики характерны также специфические институциональные инновации, которые появились в последние годы в условиях санкций.

Функционирующие в России ТНК, как и отечественные компании, приспосабливаются к изменяющимся условиям мирового рынка, поскольку со временем меняются таможенные правила, налоговое законодательство, появляются новые законы, регулирующие их деятельность. А те корпорации, которые приняли решение о вхождении в российское экономическое пространство, адаптируются к новым для них условиям, отличающимся от условий, сложившихся в зарубежных странах в той или иной экономической моделию.

Экспансия российских ТНК на мировой рынок осуществляется, главным образом, следующими способами [12]:

- осуществление прямых иностранных инвестиций. Развитие зарубежной предпринимательской деятельности путем проведения разовых операций по капиталовложению является толчком эффективного развития в перспективе;
- проведение сделок по слиянию и поглощению. Эти операции позволяют российским компаниям осуществлять свою деятельность за рубежом не на начальном этапе, а развивать свой бизнес на базе организованного ранее;
- создание консорциумов;
- покупка лицензий на право поиска, разведки и добычи природных ресурсов на территории принимающей страны.

Тем не менее, при выходе на глобальный рынок российские ТНК в основном сталкиваются со следующими проблемами:

- ограниченность в финансовых ресурсах и неопытность в данном вопросе ряда российских компаний;
- низкий уровень капитализации и нестабильность развития российской финансовой системы;

- отсутствие конкурентных преимуществ российских компаний в ряде отраслей;
- неравномерное распределение российских прямых иностранных инвестиций по группам стран. Ограниченное количество бизнес-партнёров в развитых странах;
- недоверие со стороны иностранных инвесторов к российскому бизнесу по причине неразвитой правовой системы, коррупции во властных структурах приводит к формированию отрицательного представления об имидже российского бизнеса;
- недостаточная заинтересованность государственных органов в выходе российских ТНК за рубеж и их представлении экономических интересов за пределами страны;
- ограниченная финансовая и административная поддержка государства в отношении российских компании при достижении общих экономических целей.

Как показывает практика, нет набора стандартных инструментов для выведения национального бизнеса на новый глобальный уровень. Каждая компания ищет и находит свои пути глобализации предпринимательской деятельности. Российские ТНК сегодня находятся в активном поиске таких инструментов в условиях действия международных санкций, финансовых потрясений и глобальной макроэкономической нестабильности.

Список литературы:

1. Бревдо, Т.В. Глобализация мировой экономики / Т.В. Бревдо, Г.Ю. Волков, О.А. Миронова. – Ростов н/Д: Феникс, 2018. - 311 с.
2. Долгов, С.И. Глобализация экономики / С.И. Долгов. – М.: Экономика, 2019. – 215 с.
3. Дергачев, В.А. Глобалистика / В.А.Дергачев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 303 с.
4. Капица, Л.М. Показатели глобализации. Индикаторы мирового развития // Л.М. Капица. - М.: МГИМО(У) МИД России, 2018. - С. 59–82.
5. Колесов, В.П. Международная экономика: учебник / В.П. Колесов, М.В. Кулаков. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 474 с.
6. Корнеенкова Т.П. Отношения между странами в условиях глобализации / под ред. проф. В.В. Карпова, проф. А.И. Ковалева. - Омск: РОФ «ФРСП» 2017. - С.

336—339.

7. Леонова Ю.Ю. Региональные интересы и факторы инвестиционной активности зарубежных компаний в России. М.: Книжный дом «Либроком», 2017—200 с.

8. Мировая экономика: учебник для вузов / под редакцией Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 689 с.

9. Кузовков, Ю.В. Глобализация и спираль истории / Ю.В. Кузовков – М.: АнимаПресс, 2018. – 258 с.

10. Аганбегян, А. Развиваться с темпом три процента в год / А. Аганбегян // Нижегородская правда. – 2018. - №118. – С.19-25.

11. Владимирова, И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2018. - № 3. – С. 35-38.

12. Гельвановский, М.И. Глобализация мировой экономики: необходимость междисциплинарного исследования в целях повышения национальной конкурентоспособности / М. И. Гельвановский // Вестник РГГУ. - 2019. - № 3. - С. 221-227.

13. Орлова, Н. А. Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику / Н. А. Орлова // Вопросы экономики. - №12.– 2018. – С.54-66.

14. Данные официального сайта Министерства экономического развития (<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>).

15. Информационное агентство «РИА НОВОСТИ»: www.ria.ru

16. Статистика официального сайта Росстата – (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat>).

17. Globalization Index 2017 Methodology // A.T. Kearney [on-line]. URL: <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/globalization-index.html>.

18. KOF Index of Globalization: Method, 2018 [on-line]. URL: <http://globalization.kof.ethz.ch/>.

УДК 336.012.23

Бондаренко В.В.*д.э.н., профессор**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Хоткова М.А.***магистрант**Направленность (профиль) программы магистратуры**Финансовая экономика**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РОССИИ

PROBLEMS OF MORTGAGE LENDING AND WAYS TO SOLVE THEM IN RUSSIA

Аннотация: Главной целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, с другой – стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране является поддержка государством развития ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Этим и определяется его особое место в системе рыночной экономики.

Abstract: The main goal of the development of the mortgage lending system is, on the one hand, to improve the housing conditions of the population, on the other – to stimulate demand in the real estate and construction markets. One of the main prerequisites for achieving real economic growth in the country is government support for the development of mortgage lending. Mortgage lending is one of the most proven and reliable ways to attract extra-budgetary investment in the housing sector. This determines its special place in the market economy.

Ключевые слова: банк, ипотечный кредит, процентная ставка, платеж.

Keywords: bank, mortgage, interest rate, down payment.

На сегодняшний день большое влияние на мотивацию человека, а также общественные процессы, происходящие в обществе, оказывает ипотечное

кредитование. В России жилье – это дорогостоящий объект и покупка данного товара при разовом получении дохода (зарплата) для многих россиян практически невозможна.

Существуют следующие цели развития системы ипотечного кредитования:

- 1) улучшение жилищных условий населения;
- 2) стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства.

Кроме вышеуказанных целей государственная поддержка развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Значимое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется еще тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу.

Актуальность темы исследования. В условиях становления рыночной экономики в России развитие ипотечного кредитования приобретает все большее значение.

Целью работы заключается в поиске решения современных проблем ипотечного кредитования в России. Для этого необходимо:

- 1) изучить сегодняшний рынок ипотечных кредитов;
- 2) основные проблемы кредитования;
- 3) выявить отрицательные факторы влияния;
- 4) рассмотреть перспективы дальнейшего развития системы ипотечного кредитования.

Исходя из поставленной цели, поставлены следующие задачи: во – первых, рассмотреть теоретические основы организации ипотечного кредитования: сущность и функции кредита, понятие ипотечного кредита и его роль в экономике. Во – вторых, проанализировать опыт развития ипотечного кредита в Российской Федерации. В – третьих, на основе проведенного анализа предложить направления по развитию ипотечного кредита.

Объектом данной работы выступает ипотечный кредит, а предметом – особенности опыта развития ипотечного кредитования.

Кредит – это предоставление банком или кредитной организацией денег заемщику в размере и на условиях, предусмотренных кредитным договором, по

которому заемщик обязан возратить полученную сумму и уплатить проценты по ней.

Ипотека является одной из форм залога, которая подразумевает, что закладываемое недвижимое имущество остаётся во владении и пользовании должника, а кредитор, в случае невыполнения последним своего обязательства, приобретает право получить удовлетворение за счёт реализации данного имущества.

С. Ю. Тюменцев называет ипотечное кредитование «совокупностью действий кредитора и заемщика, направленных на предоставление кредита под залог приобретаемого или строящегося жилого помещения» [5].

Коллектив авторов: М. И. Каменецкий, Л. В. Донцова и С. М. Печатникова рассматривают ипотечное кредитование как «систему отношений, складывающихся в рамках кредитования под залог недвижимости с соблюдением условий, предусмотренных законом, функционирование которой обеспечивается рефинансированием кредитов» [3].

В. А. Горемыкин понимает под ипотечным кредитованием «непростой инвестиционный механизм, который обеспечивает жилищную сферу финансовыми ресурсами, или особым институциональным механизмом реализации сделки» [2].

Таким образом, разные авторы акцентируют внимание на отдельных сторонах ипотечного кредитования. Это определяет ипотечное кредитование как многогранное и сложное понятие. Исходя из этого, можно сделать вывод, что ипотечное кредитование – это предоставление банками долгосрочных ссуд на приобретение или строительство недвижимости под залог недвижимого имущества.

В практике ипотечного кредитования принято различать две основные модели: американскую и немецкую. Американская модель (см. рисунок 1) ориентирована на стандартные финансовые продукты: закладные, ценные бумаги и недвижимость.



Рис. 1. Схема операций по американской модели ипотечного жилищного кредитования

Основной принцип американской модели – стандартизация: стандартные дома, ценные бумаги, стандартные условия по кредитам, стандарты обслуживания этих кредитов. Согласно американской модели человек приобретает готовое жилье, оплачивая при этом, прежде всего, незначительную часть его стоимости наличными, оставшуюся сумму — заемными деньгами специализированного ипотечного банка, выдающимися под залог приобретаемой недвижимости. Возврат этого кредита осуществляется в течение 15—30 лет.

Германская модель (см. рисунок 2) значительно отличается от американской. Главное отличие данной модели заключается в отношении европейцев к недвижимости как к единичному, неповторимому товару. Это, в основном, приводит к тому, что каждая закладная осложнена множеством подробностей и не поддается унификации, что в свою очередь, ограничивает вторичный рынок закладных. Следовательно, для поддержания баланса активов и пассивов немецким ссудным компаниям и банкам необходимо активно выступать в качестве эмитентов собственных ценных бумаг и формировать достаточно большой уставный фонд, что при не требуется при американской модели.



Рис. 2. Схема операций по немецкой модели ипотечного жилищного кредитования

Экономисты, наряду с правоведами считают, что для преодоления разрыва между ценами на жилье и доходами граждан необходимо создание эффективно работающего рынка, в основу которого необходимо положить жилищное кредитование. Российское жилищное ипотечное кредитование, на сегодняшний день, развивается именно в этом направлении. Широкое применение такой модели возможно только в странах с очень устойчивой экономикой [1].

На рисунке 3 далее представлена схема организации ипотечного жилищного финансирования в России. Эта модель получила развитие в США и в России. В сентябре 1997 г. на основании постановления Правительства РФ от 26.08.1996 №1010 было создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, его единственный акционер – Росимущество. Основная задача АИЖК заключалась в способствовании развитию жилищного ипотечного кредитования в России посредством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческим банками – первоначальными кредиторами. Именно на АИЖК была возложена первоочередная функция привлечения долгосрочных финансовых ресурсов для

кредитования населения. Вторичная функция АИЖК – стандартизация и унификация процедур ипотечного кредитования. К третьей функции АИЖК относится представление интересов ипотечных структур в Правительстве РФ и других государственных учреждениях [7].



Рис. 3. Схема организации ипотечного жилищного финансирования в России*

* Изменилось фирменное наименование с АО «АИЖК» на АО «ДОМ.РФ» 2 марта 2018 г.

На сегодняшний день в нашей стране целесообразнее было бы применение одноуровневой системы кредитования первичного ипотечного рынка благодаря ее легкой интегрируемости в национальное российское законодательство, дешевизны организации, а также отсутствию необходимости страховать кредитно-финансовые риски, что намного снизит стоимость кредита.

Одноуровневая модель более проста и в нормативном регулировании, решение проблемы обеспечения жильем населения через запуск ипотечных схем возможно только при активной финансовой поддержке государства. Государственная финансовая помощь гражданам при приобретении жилья с привлечением долгосрочных ипотечных кредитов также на деле становится неотъемлемым элементом федеральной жилищно-социальной политики [4].

Ипотека по своей специфике может быть признана в качестве единственного эффективного механизма поддержания спроса на жилье. В настоящее время

совершенствование ипотечного кредитования является очень важным и необходимым для государственной жилищной политики. Ее цель – достижение эффективности функционирования рынка жилья. Увеличение объемов жилья тесно связано с созданием рабочих мест, это в свою очередь положительно влияет на экономику страны, а также влияет на развитие конкуренции в области строительства и на рынке ипотечного кредитования.

В настоящее время, жилищный вопрос, а также устройство ипотечного кредитования признаны наиболее актуальными. Это одна из крайне значимых социально-экономических проблем в России. Цель совершенствования жилищного кредитования – это обеспечение возможности приобретения жилой площади с помощью собственных и заемных средств.

Ипотечный кредит подразумевает длительный период взаимоотношений заемщика и кредитора (банка). Одним из главных условий надлежащего исполнения оформленных обязательств является внешняя и внутренняя экономическая стабильность. Этого на практике добиться сложно. Из – за отсутствия такой стабильности, а также в условиях периодических взлетов и падений на фоне кризисов, рынок ипотечного кредитования имеет целый ряд проблем. Рассмотрим их подробнее.

Инфляция. Власти делают постоянные заявления о снижении темпов инфляции в стране, но ее уровень по-прежнему высок, а также имеет свойство к колебанию. Так как инфляционные процессы подразумевают обесценивание денег, они прямым образом негативно влияют на развитие системы ипотечного кредитования, в результате чего, стоимость привлечения средств для банков не снижается.

В нашей стране темпы роста доходов населения всегда ниже темпов роста инфляции. У банков на фоне таких процессов появляются свои проблемы, которые связаны с оттоком вкладчиков, не желающих держать свои средства на депозитах, т.к. процент не покрывает текущий прирост цен.

На сегодняшний день в нашей стране продолжается снижение ипотечных ставок. Средний показатель по России опустился до исторического минимума

и составляет 9% годовых. В дальнейшем динамика будет зависеть как от политики Центрального банка России, так и от уровня инфляции [8].

На рисунке 4 представлен график изменения объема ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) вследствие изменения средневзвешенной процентной ставки по ипотечным кредитам.

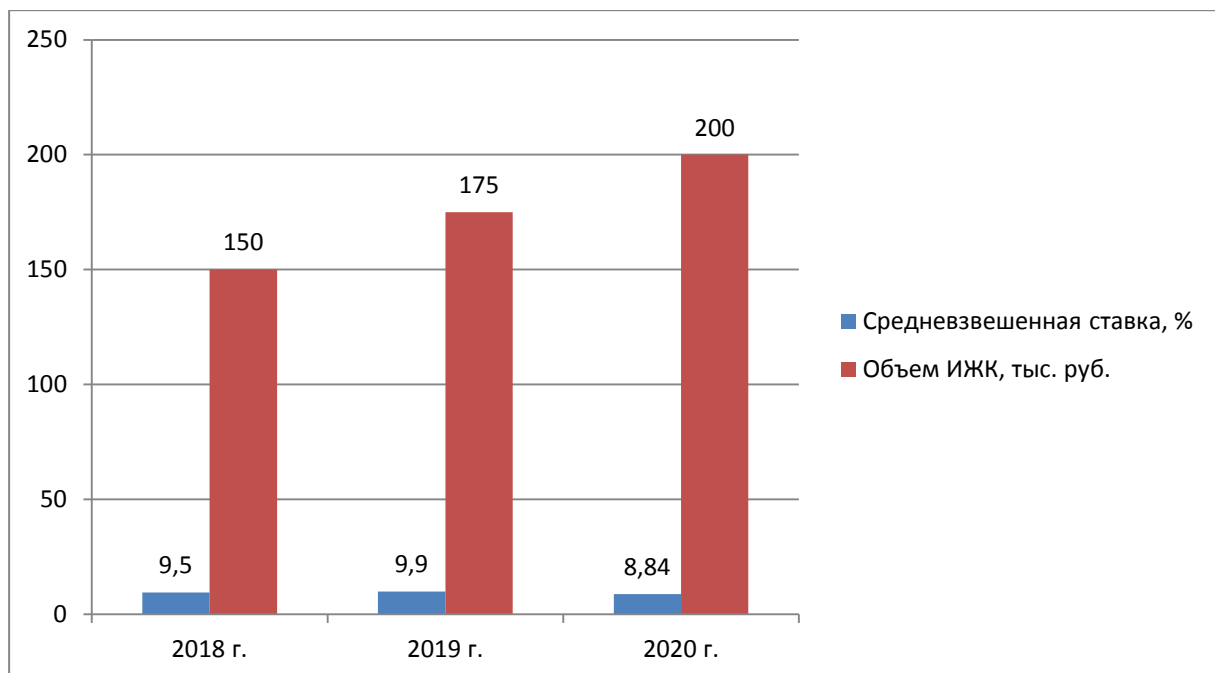


Рис. 4. Динамика изменения объема ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) вследствие изменения средневзвешенной процентной ставки по ипотечным кредитам

Значительное снижение ставок по ипотечным кредитам началось весной 2019 года. Таким образом, с мая по декабрь средневзвешенная ставка снизилась с 10,56% до 9% годовых. Исходя из данных Центробанка, данное значение стало самым низким за всё время наблюдений. Снижение ставок по ИЖК эксперты связывают с действиями регулятора. Коммерческие банки внимательно следят за изменениями ставки рефинансирования ЦБ РФ, вследствие чего самостоятельно устанавливают уровень долгосрочных кредитных ставок, в том числе ипотечных.

В таблице 1 далее приведен объем рублевых кредитов, фактически предоставленных физическим лицам-резидентам (в млн. руб.).

Таблица 1.

Объем кредитов в рублях, предоставленных физическим лицам-резидентам, в млн. руб.

	Январь 2019	Февраль 2019	Январь 2020	Февраль 2020	02.2020 к 02.2019 +,-	02.2020 к 02.2019 %
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	897 838	979 799	1 052 210	1 169 927	190 128	119,405
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	292 162	318 270	337 205	378 770	60 500	119,009
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	111 955	121 163	127 435	144 232	23 069	119,040
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	73 795	83 241	97 806	97 937	14 696	117,655
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	22 858	24 918	27 215	29 773	4 855	119,484
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	157 596	171 979	182 078	203 849	31 870	118,531
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	88 642	95 706	102 034	114 368	18 662	119,499
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	98 265	107 306	115 763	128 988	21 682	120,206
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	52 566	57 216	62 674	72 010	14 794	125,856

Из представленной выше таблицы можно сделать вывод, что вследствие снижения ставок спрос на ипотеку в нашей стране возрос. По мере удешевления ипотеки увеличился и срок кредитования. В 2020 году средний показатель по России составил 18,2 года, т.к. в условиях низких ставок гражданам стало легче брать займы на более длительное время, при этом фактическое погашение ипотеки происходит раньше срока.

Монополизация рынка строительства жилья и высокие риски. Рынок строительства жилья на сегодняшний день имеет много проблем с прозрачностью

законодательного регулирования. Из – за того, что на рынке действует ограниченное количество строительных компаний-монополистов, которые занимаются возведением новостроек, между застройщиками отсутствует конкуренция, вследствие чего потребители получают искусственно завышенные цены на объекты недвижимости.

Высокими рисками нынешнего рынка новостроек в России являются:

1. Развитая система создания крупными девелоперами мелких компаний-дочек, которые являются тем же субъектом.
2. Отсутствие прозрачности в финансовой и управленческой отчетности.
3. Вероятность банкротства компании.
4. Получение недостроенного дома.
5. Сомнительное качество строящегося жилья.

Низкая платежеспособность и «серая» заработная плата. Низкая платежеспособность основной доли населения, делающая ипотечный кредит и приобретение собственного жилья практически недоступным является основным ограничением в развитии ипотечного рынка в нашей стране. Средняя заработная плата по данным Росстата в Москве на 2020 г. составляет 80 000 рублей. По регионам эти цифры варьируются. Среднее значение – 34 000 рублей. Кредитная нагрузка будет тяжелой для людей с таким доходом (рисунок 5).

Для рядового жителя нашей страны довольно сложно накопить 15-20% от стоимости приобретаемой недвижимости, т.к. ипотечного кредита невозможно без оплаты первоначального взноса. Большинство банков, в частности крупные, которые предлагают по ипотеке самые выгодные условия кредитования, принимают в качестве подтверждения платежеспособности клиента только официальные документы (справку 2-НДФЛ и копию трудовой книжки).

Нехватка жилья. Статистика приводит неутешительные цифры: не более 10% российских граждан имеют в собственности жилье, которое превышает 18 кв. м. на одного человека.



Рис. 5. Средняя зарплата в России по регионам в 2020 году, руб.

На сегодняшний день, в России наблюдается нехватка жилья. Только 1% населения имеют собственные средства для покупки собственной недвижимости и около 20 миллионов человек испытывают необходимость в решении жилищного вопроса.

Действующие госпрограммы поддержки социально-незащищенного населения в вопросах улучшения жилищных условий особо не спасают данную ситуацию, т.к. люди продолжают снимать жилье или проживать в непригодных квартирах и домах. Ипотечный кредит для них недоступным.

Миграция. Вопрос миграции внутри нашей страны на сегодняшний день стоит остро, т.к. население, которое переселяется из неблагополучных и отдаленных районов страны в крупные экономические центры, способствует повышению спроса на недвижимость в них, а также росту цен, вследствие чего, итоговая стоимость ипотечных займов, непосредственно связанная с миграционной политикой, может иметь существенную разницу в различных субъектах России.

Слабое участие государства в поддержке ипотеки. На уровне государства, на сегодняшний день, реализуется несколько крупных программ, которые непосредственно связаны с получением льгот по ипотеке:

1. Семейная ипотека под 6% годовых.
2. Военная ипотека.
3. Ипотека молодым семьям.
4. Материнский капитал.

При оформлении ипотечного кредита или покупке недвижимости за свой счет целевыми субсидиями из бюджета могут воспользоваться отдельные категории граждан. Такие программы позволяют оказать существенную поддержку и государственные гарантии по кредиту многим людям в решении жилищного вопроса, но большинство из них требуют внесения изменений и дополнений [6].

Указанные выше проблемы ипотечного кредитования в России серьезно сдерживают его развитие, а также проявляются в форме недоступности для большого числа людей и тяжелой кредитной нагрузке. Как пути их решения можно предложить:

1. Постепенно снижать действующие процентные ставки.
2. Увеличить средний срок, на который кредитные организации выдают займы.
3. Грамотно реализовывать мероприятия по улучшению инвестиционного климата в России.
4. Разработать и реализовать программы ипотечного кредитования с государственной поддержкой слоев населения, которые оказались в сложном финансовом положении.
5. Разработать системы дифференцированного подхода по каждому субъекту России в зависимости от уровня жизни и типа приобретаемого жилья.
6. Прозрачность рынка новостроек и стимулирование его функционирования за счет ухода от коррупционных схем, связанных с выделением земли, подключением к коммуникациям и т. д.

7. Комплексно поддерживать застройщиков государством при реализации социальной инфраструктуры в новых микрорайонах.

В Указе президента нашей страны «О национальных целях и стратегических задачах развития на период до 2024 г.» одно из основных мест отводится проблемам обеспечения граждан жильем и развитию ипотеки в РФ. Президент поставил перед правительством следующие задачи:

1. Доведение существующей процентной ставки до уровня ниже 8% годовых, а для возможности семьям со средним достатком приобрести недвижимость.
2. Увеличение объема жилищного строительства до 120 млн. кв. м в год.
3. Сокращение объема жилищного фонда, непригодного для проживания.

Эксперты в области ипотечного кредитования прогнозируют, что ставка будет снижаться постепенно и к 2024 году достигнет значения около 6,25% годовых.

Реализация эффективных государственных программ и перспективы ипотеки будут напрямую зависеть от многих факторов:

1. Улучшение общей социально-экономической ситуации в стране.
2. Ускоренное развитие технологической сферы.
3. Обеспечения финансовой поддержки семей с детьми и т.д.

В нашей стране около 20 миллионов людей (более 13% от общей численности населения РФ) живет за чертой бедности. Имеет доход, ниже прожиточного минимума, вследствие чего любая ипотека для них недоступна, даже снижение ставок до 6% в год не в корне не решит проблему. К примеру, при стоимости квартиры 2 миллиона рублей и сроке кредитования 20 лет под 8% в год ежемесячный платеж составит не менее 14 тысяч рублей, без учета необходимости внесения первоначального взноса в 300 000 рублей.

Основными проблемами ипотечного кредитования в нашей стране на сегодняшний день являются низкие доходы населения страны существенная инфляция, монополизация рынка строительства жилья, особенности миграции, недостаточное участие государства в поддержке ипотеки. Решение вышеуказанных

ограничений будет возможно только при общем развитии экономики России, а также ее сферах: политики, социальном, строительном, банковском и иных секторах.

Решение ипотечных проблем представляет собой взаимосвязанный комплекс мер и задач, которые касаются многих сфер политики, экономики, миграционного, строительного и социального секторов. Достижение экономической стабильности является длительным процессом, длящимся не один год.

Список литературы:

1. Скорнякова Е.Н., Калашникова Е.Б. Проблемы кредитования на современном этапе. // Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов и мирового хозяйства: Материалы Международной научно-практической конференции НОУ ВПО «СИ ВШПП» - 2016 – С. 411-413.
2. Горемыкин В.А. Ипотечное кредитование: Учебник. М.: МГИУ, 2017.
3. Донцова Л. В., Каменецкий М. И, Печатникова С. М. Ипотечное кредитование на рынке жилья. Издательство: Дело и Сервис, 2016 г. 272 стр.
4. Лаврова М. И., Худорошкова М. А. Проблемы развития ипотечного кредитования в России // Молодой ученый. — 2018. — №10.5. — С. 36-38.
5. Тюменцев, С. Ю. Развитие института ипотеки в современной российской экономике: автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Ю. Тюменцев. – Волгоград: Волгоградский гос. ун-т, 2016. – 23 с.
6. Сайт КредиторПро 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kreditorpro.ru/problems-ipotechnogo-kreditovaniya/>
7. Сайт гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/2306416/> Сайт "Рамблер" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finance.rambler.ru/realty/43601812/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink/

УДК 336.7

Бондаренко В.В.*д.э.н., профессор**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Штокал Т.В.***магистрант**Направленность (профиль) программы магистратуры**Мировая экономика и международный бизнес**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ЭКСПАНСИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭПОХУ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

EXPANSION OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE ERA OF FINANCIAL GLOBALIZATION

Аннотация: Происходящее в современном мире качественное изменение взаимодействия между национальными финансовыми системами получило название финансовой глобализации, т.е. постепенное стирание границ между национальными финансовыми рынками и переход к международной банковской деятельности. Влияние финансовой глобализации на развитие крупнейших банков стало проявляться в качестве глобальной консолидации финансовых институтов и транснационализации банковской деятельности. Одной из главных тенденций развития международной банковской деятельности является усиление и повышение роли транснациональных банков в современной мировой экономике. Экспансия транснационального банковского бизнеса является одним из наиболее значимых событий в сфере международных экономических отношений. В статье раскрыты особенности деятельности транснациональных банков в условиях глобализации мировой экономики, проанализирована деятельность ведущих транснациональных банков мира, определены факторы, оказывающие влияние на динамику рыночной капитализации банков.

Abstract: The qualitative change in the interaction between national financial systems that is taking place in the modern world is called financial globalization, i.e. the gradual blurring of borders between national financial markets and the transition to international banking. The impact of financial globalization on the development of major banks began to

manifest itself as a global consolidation of financial institutions and the transnationalization of banking activities. One of the main trends in the development of international banking is the strengthening and increasing role of transnational banks in the modern world economy. The expansion of the transnational banking business is one of the most significant events in the field of international economic relations. The article reveals the features of the activities of transnational banks in the globalized world economy, analyzes the activities of the world's leading transnational banks, and identifies factors that affect the dynamics of the market capitalization of banks.

Ключевые слова: транснационализация, финансовая глобализация, экспансия транснациональных банков, рыночная капитализация банка.

Keywords: transnationalization, financial globalization, expansion of transnational banks, market capitalization of the bank.

Термин «глобализация» получил широкое распространение в 1980-е годы при описании технологических достижений, которые упростили и ускорили международные торговые и финансовые транзакции. В 1983 году в журнале *Harvard Business Review* известный американский экономист Т. Левит в своей статье «Globalization of Markets» определил его как термин, описывающий процесс образования единых мировых рынков с присутствием на них крупных корпораций, производящих похожие товары и услуги [1].

В интерпретации международных финансовых организаций Всемирного Банка (ВБ) и Международного Валютного Фонда (МВФ), глобализация в широком смысле слова— это стремительная интеграция богатых и бедных стран в плане торговли и инвестиций.

Эксперты МВФ в своих публикациях делают выводы о том, что экономическая глобализация является историческим процессом, результатом инноваций и технического прогресса человечества. В данном случае речь идет о растущей интеграции национальных экономик во всем мире посредством перемещения товаров, услуг и капитала через границы.

«Финансовая глобализация» по определению является ядром концепции глобализации, направляя ее развитие и представляя собой один из самых быстроразвивающихся ее компонентов. Развиваясь особенно динамично, финансовая

глобализация трансформирует мировую финансовую систему, а также взаимосвязи всех ее составляющих. В 2002 году экономисты ВБ определили это понятие как интеграцию стран в международные финансовые рынки [1].

По мнению экспертов МВФ, финансовая глобализация в широком смысле, представляет собой расширение взаимосвязей участников рынка через трансграничные финансовые потоки.

Японские ученые К. Окина, М. Ширакава и Ш. Ширацука определили финансовую глобализацию как процесс движения каждой национальной экономики к созданию единого мирового рынка. Процесс глобализации стал одним из факторов трансформации и эволюции мировой финансовой архитектуры. Глобализация в финансовом секторе определила реальный сектор экономики и привела к формированию единых и достаточно жестких правил функционирования всех сегментов мирового финансового рынка (МФР) [2].

Между тем в новых условиях формирования полицентрического мира перед каждым государством встала задача обеспечения развития национального финансового рынка, в том числе и для превращения его в один из основных инструментов развития реального сектора экономики. С другой стороны, МФР — наиболее глобализированный рынок по сравнению с мировыми товарными рынками. Он стал одним из факторов, которые ускорили мировое экономическое развитие, оказавшись, впрочем, наиболее подверженным внешним воздействиям.

Постепенно в условиях глобализации в процессе формирования глобальных финансов внутренние факторы развития национальных систем стали замещаться внешними. В результате на мировых товарных рынках стала реализовываться все большая часть валового внутреннего продукта, а мировой финансовый рынок привлекал портфельные инвестиции и спекулятивный капитал национальных финансовых рынков. В конце 1960-х годов стал образовываться свободный международный рынок капитала, сделки на котором ежедневно оценивались в триллионы долларов, что значительно ускорило формирование глобальных финансов.

Постепенно начал происходить процесс встраивания национальных финансовых рынков в мировой рынок ссудных капиталов. Координацию действий на мировом рынке ссудных капиталов стали обеспечивать международные финансовые институты, которые, задавая правила игры, формировали новые институциональные условия

финансового взаимодействия.

Национальные рынки капитала, регулируемым национальными правительствами и национальными центральными банками, стали терять свои позиции, а главную роль начинала играть глобальная финансовая система и система международных финансовых институтов. В качестве глобальной финансовой системы в данном случае выступал организационно оформленный рынок мировых ссудных капиталов, включавший национальные финансовые рынки, денежно-кредитная политика которых соответствовала требованиям международных финансовых организаций [3].

МФР не может существовать обособленно от всех национальных рынков. С одной стороны, он опирается на национальные финансовые рынки, в первую очередь – на их инфраструктуру, а с другой — держится «на международных организациях инфраструктуры и регулирования: валютных биржах, международных систем клиринга, расчетов и депозитарного обслуживания, синдикатов транснациональных банков». Границы между национальными сегментами МФР размыты, в силу чего происходит перемещение части мировых финансовых ресурсов из одного сегмента в другой.

Тенденции финансовой глобализации действуют в двух противоположных направлениях. Интеграция МФР стала одной из наиболее заметных особенностей его развития в последние годы. Наряду с улучшением инвестиционного климата и либерализацией мировой торговли, такая интеграция значительно увеличивала мобильность капиталов, снижала издержки финансовых операций и стимулировала динамичный рост всех секторов финансового рынка. Цифровизация и развитие информационных систем ускоряли торговлю ценными бумагами, развивали платежные системы и повышали оперативность получения информации о состоянии всего МФР. Интеграция также привела к созданию региональных валютно-финансовых объединений, таких, например, как Европейский валютно-финансовый союз с единым Европейским центральным банком, общим бюджетом, единой валютой и единой финансовой политикой.

Конвергенция МФР, процесс схожий с интеграцией, стирая границы между отдельными географическими секторами МФР, осуществляется за счет снятия барьеров для выхода на МФР инвесторов и заемщиков, изменения антимонопольного законодательства, облегчая создание финансовых холдингов, объединяющих разные

направления кредитного, валютного, фондового и инвестиционного бизнеса, а также появления новых валютно-финансовых технологий. Конвергенция на МФР ведет к взаимопроникновению всех секторов МФР, при этом одновременно расширяется ассортимент кросс-секторальных продуктов, предлагаемых МФР [5].

Примерами реальной конвергенции служат мировые фондовый и кредитный рынки, на которых основные игроки ведут одновременные операции. После 2008 года коммерческие банки стали частично осуществлять функции инвестиционных банков, и наоборот. Начиная с 2014 года, инвестиционные банки стали чаще заниматься розничными клиентами, в качестве примера можно привести инвестиционный банк Goldman Sachs с его платформой для кредитования физических лиц.

Последние двадцать лет происходит ужесточение конкуренции за ограниченные финансовые ресурсы между глобальными финансовыми организациями и транснациональными компаниями. Эта тенденция не только оказала положительный эффект на МФР, приведя его к относительному равновесию, но и стимулировала конкуренцию национальных экономик за финансовые ресурсы в масштабе мирового хозяйства, а также привела к повышению требований к участникам рынка.

Появление глобальных финансовых организаций, передающих большие объемы национальных финансовых капиталов, стало также новым явлением для МФР. Здесь можно говорить о борьбе данных институтов за место на валютном, кредитном и фондовом секторах. Объем сделок слияния и поглощения финансовых институтов за последние десятилетия увеличился в несколько раз, итогом стала концентрация ресурсов у малого количества игроков. Наравне со слияниями на национальном уровне, стали происходить и слияния на международном уровне, такие как поглощения Deutsche Bank'ом Bankers Trust и слияния Swiss Bank Corporation, NatWest и Union Bank. Примером особо агрессивной политики стал банк Bank of America, который поглотил Security Pacific Bank, Continantal Illinois, FleetBoston Financial, завершив процесс слияний покупкой крупнейшего инвестиционного банк страны Merrill Lynch [4].

На сегодняшний день финансовая глобализация и те тенденции, которые она порождает, значительно влияют на мировую экономику, проникают во все её отрасли, приводят к созданию новых форм предприятий, увеличивают капитализацию рынка ценных бумаг и активность применения финансовых инструментов при управлении

коммерческими рисками. Ключевой причиной глобализации выступает рост значения финансового капитала при формировании структуры мирового ВВП. В связи с этим необходимо акцентировать внимание на мировом финансовом рынке, капитализация которого в январе 2019 года уже значительно превышала объем мирового ВВП (101 трлн. долл. США и 85 трлн. долл. США соответственно). В частности, в США летом 2019 года капитализация американского фондового рынка по индексу S&P500 достигла отметки 22 трлн. долл. США, что на 10% выше ВВП США.

В условиях глобализации финансовых рынков наблюдаются два принципиально важных процесса:

- рост рыночной капитализации фондового рынка США, Великобритании, Германии, Японии и других развитых государств в связи с исторически низким уровнем процентной ставки.

- рост волатильности и нестабильности валютных инструментов.

Однако, так называемая «эра низких процентных ставок» становится проблемой для экономики ведущих стран мира: США (учетная ставка была 0,25% в 2008 - 2015 г.г., после чего началось плавное повышение ставки до 2,25% в сентябре 2019 г.); Еврозоны (текущая учетная ставка ЕЦБ 0%) и Японии (ставка – 0,1%). Особое внимание стоит обратить на рынок Японии, где присутствует дефляция и нет экономического роста. С точки зрения монетарной теории, эффект от влияния отрицательных процентных ставок еще не установлен. При этом экономическое сообщество считает, что основным результатом такой денежно-кредитной политики является ликвидация инфляции, стимулирование инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг и снижение уровня долговой нагрузки (из-за понижения уровня процентных ставок на банковское кредитование).

Помимо «перегрева финансовых рынков», который заключается в рекордном росте объема рыночной капитализации, превышающем объем ВВП, ультрамягкая денежно-кредитная политика ведущих центральных банков мира привела к новой проблеме под названием «валютные войны». Валютные войны – это действия финансовых властей страны, нацеленные на понижение курса своей валюты относительно валют других государств, которые имеют значение для международной торговли этого государства. В результате государство, искусственно понизившее курс своей валюты, получает конкурентное преимущество в виде относительной дешевизны

своих товаров. В ответ на подобные действия другие страны начинают снижать обменный курс своей валюты, и этот процесс становится сложно остановить.

В результате между ведущими странами и рынками мира начался нерыночный процесс конкуренции, приводящий к курсовым колебаниям национальных валют. В связи с этим пострадавшими, в первую очередь, являются коммерческие банки, стабильность бизнеса которых в том числе зависит от степени прогнозируемости курса валют, находящихся в портфеле активов кредитной организации. Более того, волатильность курсов валют негативно влияет на потребительский рынок и бизнес. Кредитные организации начинают испытывать проблемы с возвратом выданных кредитов, появляются проблемные заемщики, банки вынуждены привлекать более дорогие денежные ресурсы, что снижает уровень банковской маржи между привлеченными и инвестируемыми средствами.

В современной мировой экономике особую роль играет деятельность транснациональных банков (ТНБ), которые функционируют в условиях нестабильного рынка. ТНБ – это разновидность транснациональных корпораций, функционирующих в банковской сфере. Они выступают финансовыми посредниками на международных рынках, у них есть зарубежные отделения, где проводятся кредитные операции в целях соблюдения интересов материнской компании и страны происхождения финансового капитала [8].

Банки, являющиеся крупнейшими финансовыми учреждениями, достигшие определенного уровня международной концентрации, централизации и сращивания с другими международными финансовыми учреждениями, позволившими им участвовать в экономическом переделе мирового рынка капиталов и кредитно-финансовых услуг, принято называть транснациональными.

Транснациональный банк (ТНБ) – тип международного банка, для которого характерно следующее:

- доминирующая роль на национальном рынке, является крупнейшим в своей сфере;
- деятельность носит международный характер, наблюдается высокая доля межстрановых операций;
- развитая сеть филиалов, представительств, дочерних учреждений;

–глобализация, интернационализация, диверсификация, концентрация банковского капитала на международных рынках, волна агрессивных слияний и поглощений.

Транснационализация банковского бизнеса осуществляется как форма экспансии коммерческих банков в условиях глобализации мировой экономики. Организационно- правовые формы международной банковской деятельности транснациональных банков осуществляются: путем учреждения и без учреждения банковских подразделений за рубежом или через открываемые за рубежом банковские офисы и без непосредственного присутствия банка за рубежом [9].

Существование без учреждения банковских подразделений за рубежом имеет низкую степень вовлеченности банка в международный бизнес, т.е. не требуется открытие за рубежом институциональной единицы и для такой формы деятельности характерны корреспондентские отношения (взаимное открытие корреспондентских счетов, открытие корсчета только в одном банке или отношения без открытия корсчетов). Цель таких отношений – быстрое и надежное осуществление международных платежей своих клиентов, т.е. банк по просьбе банка-партнера может осуществлять операции для указанного лица на местном рынке.

Путем учреждения банковских подразделений за рубежом изначально выделяют такую форму, как представительство, затем филиал и дочерний банк. Каждая организационно-правовая форма международной банковской деятельности служит достижению определенных целей, решению имеющих стратегическое значение задач [11].

Транснационализация способствует выравниванию экономических условий в различных странах и осуществлению воспроизводственных процессов. Она также несет значительные изменения в международную банковскую деятельность, способствует значительной активации международного движения капитала, повешению его мобильности, кардинально изменяя стратегии и сценарии функционирования глобальных банков на внешних рынках.

В настоящее время существует достаточно большое количество ТНБ, которых различают по объему активов, роли зарубежных отделений в деятельности кредитной организации и географии функционирования, а также по количеству подразделений, величине активов и рыночной капитализации банка. Последнему показателю в

мировом банковском сообществе уделяется особое внимание, ввиду его наибольшей чувствительности к рыночной конъюнктуре (см. таблицу 1).

Таблица 1.

ТОП-10 крупнейших ТНБ мира по размеру рыночной капитализации, 2019 г.,
в млрд. долл. США.

Ранг	Название банка	Страна	Рыночная капитализация, млрд. долл. США
1	Industrial & Commercial Bank of China	Китай	342,7
2	China Construction Bank Corp	Китай	283,1
3	Agricultural Bank of China	Китай	274,5
4	Bank of China	Китай	259,5
5	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	245,6
6	HSBC Holdings	Великобритания	241,0
7	JPMorgan Chase & Co	США	235,2
8	BNP Paribas	Франция	218,0
9	Bank of America	США	214,4
10	China Development Bank	Китай	189,8

Важную роль в развитии транснационализации банковской сферы играют кредитные организации таких стран, как Великобритания, Франция, США, Япония и в особенности Китая, значительно увеличившего свою долю в ТОП-50 крупнейших ТНБ мира с 8% в 2008 г. до 25% в 2019 г. Причиной столь стремительного роста транснацио-нализации банковской системы Китая является открытие границ рынка и интеграционные процессы с целью экспансии на зарубежные рынки. Рассмотрим топ-10 крупнейших транснациональных банков мира, составленного на основании «Глобального рейтинга 100 крупнейших банков по совокупным активам» одного из наиболее авторитетных международных агентств S&P Global Market Intelligence. Американские банки доминировали в этом списке на протяжении десятилетий. Но превращение КНР в глобальный экономический центр помогло многим китайским банкам занять место в топе. Из 10 крупнейших банков четыре из Китая, два из США и два из Франции.

Рейтинг S&P Global Market Intelligence учитывает совокупные активы кредитных организаций. Однако стоит иметь в виду разницу в методах бухгалтерского учета. Банки США используют US GAAP, а банки в большинстве других стран отчитываются по МСФО. Если бы американские банки отчитывались по МСФО, то JPMorgan Chase был бы четвертым по величине банком вместо шестого.

10 — Credit Agricole.

Второй по величине банк во Франции с активами 2,117 трлн. долл. США. Он был признан одной из самых устойчивых компаний в мире. Credit Agricole был основан в 1894 г. и изначально предоставлял банковские и финансовые услуги фермерам. Сейчас это крупнейший в мире кооперативный финансовый институт, специализирующийся на финансировании фермеров, предприятий сельского хозяйства и отраслей перерабатывающей промышленности.

9 — Bank of America.

Гуру личных финансов Рамит Сетхи публично раскритиковал Bank of America, назвав его «одним из худших банков на планете». Однако это один из крупнейших банков в мире с совокупными активами в 2,281 трлн. долл. США. С рыночной стоимостью в 325 млрд. долл. США. это третий по величине банк в мире по рыночной капитализации. Компания усилила свою инвестиционно-банковскую деятельность, приобретя в 2008 году крупнейший американский инвестиционный банк (финансовый конгломерат) Merrill Lynch.

8 — BNP Paribas.

Крупнейший банк во Франции был создан в 2000 г. после слияния Национального банка Парижа (BNP) и Paribas. В его активе 2,357 трлн. долл. США. У BNP Paris более 40 млн клиентов в 75 странах мира.

7 — HSBC Holdings.

HSBC со штаб-квартирой в Лондоне является крупнейшим банком в Европе с общими активами 2,521 трлн. долл. США. Он был основан в 1885 г. как Гонконгская и Шанхайская банковская корпорация в британском Гонконге. У HSBC офисы в более чем в 80 странах. Компания занимается потребительскими финансами, предоставляет частные и корпоративные банковские, инвестиционные услуги.

6 — JPMorgan Chase & Co.

Это крупнейший банк в США по совокупным активам и рыночной капитализации. Компания управляет активами в размере 2,533 трлн. долл. США, а ее рыночная стоимость в настоящее время составляет 390 млрд. долл. США. Он был образован в 2000 г. после слияния JPMorgan & Co и Chase Manhattan Bank. Кредитная организация предлагает банковские услуги частным и корпоративным клиентам, управление активами и услуги по управлению частным капиталом. Основными направлениями деятельности являются инвестиционный банкинг, финансовые услуги частным лицам и малому бизнесу, коммерческий банкинг, проведение финансовых транзакций и управление активами.

5 — Mitsubishi UFJ Financial Group.

Японский финансовый конгломерат управляет активами на сумму 2,787 трлн. долл. США. Банк был образован в 2005 г. после слияния Bank of Tokyo-Mitsubishi и UFJ Bank. Это также вторая по величине публичная компания в Японии.

4 — Bank of China.

Все четыре крупнейших банка мира — это китайские банки известные как «Большая четверка». Общие активы Bank of China составляют 2,991 трлн. долл. США. Он был основан в 1912 г. и является старейшим из банков «большой четверки». С 1912 по 1942 г. банк от имени правительства осуществлял эмиссию банкнот. Сегодня Bank of China представлен более чем в 27 странах, мира. Помимо розничного и корпоративного банкинга, Bank of China занимается услугами по страхованию и управлению активами.

3 — Agricultural Bank of China.

Сельскохозяйственный банк Китая также известный как AgBank, управляет активами на сумму 3,235 трлн. долл. США. Agricultural Bank of China был создан в 1951 г. после слияния Cooperation Bank и the Farmers Bank. У банка более 330 млн клиентов и 25 000 филиалов по всему Китаю. Государственный гигант входит в десятку крупнейших банков мира.

2 — China Construction Bank Corp.

Главный офис Строительного банка Китая (ССВ) находится в Пекине, и его активы под управлением насчитывают 3,400 трлн. долл. США. Кредитная организация предлагает банковские услуги для физических лиц и корпоративных клиентов, инвестиционные услуги и услуги по управлению активами. Он также работает в

казначейском секторе, занимаясь долговыми ценными бумагами, денежными рынками и валютами. До 2013 г. Банк Америки владел чуть более 10% ССВ.

1 — Industrial & Commercial Bank of China.

Промышленно-коммерческий банк Китая (ICBC) является крупнейшим банком на планете с общими активами в 4,009 трлн. долл. США. Этот государственный банк был основан в 1984 г., а в конце октября 2006 провел первичное размещение акций и привлек рекордные 22 млрд. долл. США, разместив 48,4 млрд акций (18% от общего числа). Сегодня ICBC насчитывает около полумиллиона сотрудников по всему Китаю. У него есть филиалы в Канаде, Макао и Турции.

Для сравнения: активы крупнейшего российского банка — Сбербанка — по итогам 2019 г. составили 31,2 трлн руб. или примерно 480 млрд. долл. США, а рыночная капитализация его составила 3,6 трлн. руб. или 60 млрд долл. США. ПАО Сбербанк осуществляет активную международную деятельность, внедряет финансовые инновации, инвестирует в активы за рубежом, однако политические события в Украине внесли определенные коррективы в деятельность Сбербанка, ограничив тем самым его активность на отдельных рынках в связи с введенными санкциями. Формально Сбербанк как единственный транснациональный банк от Российской Федерации замыкает 100 крупнейших ТНБ мира.

Крупнейшие ТНБ мировой экономики проводят экспансию на рынки развивающихся стран, где местные фондовые инструменты недооценены и дают большую доходность, чем ценные бумаги развитых стран. Данный процесс наблюдается и в России, что стало причиной стратегии «кэрри-трейда», которая заключается в заимствовании финансового капитала в западных странах с целью их инвестирования в казначейские облигации РФ (в 2012 г. доля иностранных инвестиций в ОФЗ составляла 5%, в 2014 г. — 6%, в 2016 г. — 20%, в 2018 г. — 27%).

Другой тенденцией в развитии банковских систем государств в условиях финансовой глобализации является укрупнение капитала, несмотря на замедление темпов его роста в последнее время. В мировой экономике наблюдается тенденция снижения рыночной капитализации, что объясняется во многом влиянием следующих факторов: динамикой снижения цен на нефть, нестабильной политической ситуацией в отдельных странах и регионах мира, нестабильностью учетных ставок, высоким

уровнем риска бегства капитала в офшорные зоны и неэффективностью проводимых мероприятий в сфере обеспечения экономической безопасности в отдельных странах.

Одной из важных причин роста, укрупнения, концентрации международных банков служит процесс слияния и поглощения компаний. Например, JPMorgan Chase крупнейший американский банк, был образован путем слияния нескольких крупнейших банков США. В настоящее время является одним из ведущих банков мира, показатель активов составляет 2449 млрд. долл. США и показатель рыночной капитализации – 229,9 млрд. долл. США. Укрупнение капитала используется для развития банковского бизнеса и его дифференциации. Руководство банка преследует цель расширить свой бизнес, выйти на иные региональные рынки. Наиболее высокие темпы укрупнения банковского капитала наблюдаются в Китае, лидерство по капитализации банков смещается к странам, переживающим значительный экономический рост.

Анализируя мировые тенденции, необходимо также обратить внимание на рынок слияния и поглощения в банковской сфере ЕС, где ключевым специфическим фактором, стимулирующий данную активность, явилось введение единой европейской валюты (евро). По состоянию на 2020 год общее количество сделок и рыночная капитализация M&A в европейском банковском секторе колеблются вокруг их 20-летних минимумов по нескольким причинам. Слабая рентабельность банков и отсутствие спроса инвесторов на рискованные активы затрудняют банкам процесс увеличения капитала, необходимого для проведения крупномасштабных транзакций.

Степень транснационализации банковского бизнеса национальных банков и участие иностранного капитала в банковском сегменте развитых стран, непосредственно зависит от размеров экономики в целом и исторической роли финансов в экономике страны.

Тем не менее, следует отметить, что рост устойчивости транснациональных банков не способствует росту экономики, если законодательная и институциональная среда не соответствуют уровню развития финансового сектора. Значит, при слабой степени развитости среды, выход банков за рубеж может привести к недополучению необходимой защиты от головной компании и они сами могут стать объектом поглощения иностранными банками [10].

Таким образом, транснациональные банки играют важнейшую роль в механизме функционирования мировой экономики. Располагая крупным капиталом и финансово-экономической информацией, международные банковские учреждения оказывают непосредственное влияние на весь ход экономического и политического развития всех стран и регионов мира.

Транснационализация банковского бизнеса как форма экспансии национальных коммерческих банков в условиях глобализации мировой экономики является главным фактором межстранового движения финансовых потоков. Транснациональные банки используют эти потоки как для получения прибыли, так и с целью завоевания новых сфер приложения капитала и ведущих позиций на мировом рынке.

Список литературы:

1. Андропова Н.Э. Перестройка мировой финансовой архитектуры: место и роль России. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018.
2. Гришина О.А., Звонова Е.А. Регулирование мирового финансового рынка. М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как основная форма америкократии // «Науковедение». - 2015. №2 (7). Том 7, №2 (2015) [Электронный ресурс] <http://naukovedenie.ru/index>.
4. Кулишов В.В. Финансовая глобализация: сущность и последствия // Бизнес информ. – 2013. – № 3.
5. Курманова Д.А. Институционализация механизма развития финансового рынка в условиях глобализации // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 3.
6. Никулина О.В., Иванова Н.В. Современные тенденции развития финансово-банковского сектора в мировой экономике // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 171-175.
7. Ромашова А.И. Транснациональные банки в мировой экономике: анализ особенностей развития // Инновационные технологии в науке и образовании: материалы V Междунар. науч.- практ. конф. —Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 1 (5). — С. 232–239.
8. Соловьева С.В. Тенденции и перспективы развития российской банковской

системы // РППЭ. 2017. №4 (78).

9. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности, октябрь 2018 года // Международный Валютный Фонд [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/GFSR/Issues/2018/09/25/Global-Financial-Stability-Report-October-2018> (дата обращения: 30.11.2018).

10. Финансовые транснациональные корпорации и транснациональные банки (ТНБ) в мировой экономике. URL: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/transnacionalnyu-bank.html> (дата обращения: 31.03.2020).

11. The dating game in European banking: A guide to preparing for successful deals. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/reports/dating-game-european-banking> (дата обращения 31.03.2020).

УДК 339.9

*Веселов Д. С.,
к. э. н., доцент
кафедры финансов и кредита
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова
Голоулина Е. С.,
магистрант
направления подготовки «Экономика»
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL WORK MIGRATION

Аннотация. В научной статье проводится анализ международных миграционных потоков. Приводится статистика как общего числа мигрантов, находящихся в различных странах и регионах мира, так и величина ежегодных миграционных потоков. Отмечается тенденция постоянного возрастания числа трудовых мигрантов в мире. Анализируются факторы, способствующие росту числа мигрантов в странах и регионах мира. Делается вывод о том, что большинство международных мигрантов находится в трудоспособном возрасте., что в целом благоприятно отражается на экономике принимающих стран.

Abstract. The scientific article analyzes the international migration flows. Statistics are given as the total number of migrants located in various countries and regions of the world, and the magnitude of the annual migration flows. There is a tendency for a constant increase in the number of labor migrants in the world. The factors contributing to the growth of the number of migrants in countries and regions of the world are analyzed. It is concluded that the majority of international migrants are of working age., Which generally has a favorable effect on the economy of the host countries.

Ключевые слова: международная миграция, миграционные потоки, эмиграция, иммиграция, трудовые ресурсы, половозрастная структура мигрантов.

Key words: international migration, migration flows, emigration, immigration, labor, gender and age structure of migrants.

Международная миграция фактически с каждым годом развивается все более

быстрыми темпами. Численность населения земного шара продолжает возрастать, что приводит к перенаселенности определенных стран и территорий мира. Нехватка «жизненного пространства», недостаток рабочих мест в развивающихся, и в первую очередь, беднейших странах мира приводит к усилению миграционных потоков в мире.

В настоящее время во всем мире насчитывается свыше 272 млн. мигрантов. Необходимо также отметить, что это лишь официальные цифры учтенных лиц, тогда как во многих странах мира значительную роль играет нелегальная миграция.

В таблице 1 представлен чистый миграционный приток в крупнейшие страны мира по приему трудовых ресурсов.

Таблица 1.

Динамика роста числа мигрантов в странах мира, тыс. чел.

№	Годы	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2019 г.
	Страны					
1	Евросоюз	2 473	2 622	3 019	3 133	3 362
2	США	1 897	2 292	2 315	2 212	2 178
3	Саудовская Аравия	1 640	2 213	1 823	1 843	1 961
4	Германия	684	2 016	1 720	1 412	1 416
5	Австралия	580	765	756	770	752
6	Канада	482	490	549	539	573
7	Испания	330	290	352	454	562
8	Южная Корея	293	373	402	453	556
9	Великобритания	498	548	515	563	542
10	Япония	287	391	428	475	520
11	Россия	192	421	384	391	375
	Итого	8 442	10 384	10 429	10 567	10 783

Источник: [3].

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что в течение исследуемого периода времени динамика роста числа международных мигрантов была положительной. Бесспорным лидером по числу мигрантов является Евросоюз. При этом с 2010 по 2019 гг. миграционный поток в страны ЕС увеличился на 889 тыс. чел., или 136%. При этом

общий миграционный поток в мире возрос на 128%. Это говорит о том, что иммиграция в страны Евросоюза увеличивалась быстрее, чем в мире в целом. Это связано в первую очередь с возросшими миграционными потоками в ЕС из стран Ближнего Востока, и в первую очередь Сирии и Ирака, что связано с нестабильной политической обстановкой в регионе, продолжающимися военными действиями.

Необходимо отметить, что практически половина всех мигрантов, направляющихся в Евросоюз, приходится на Германию. Так, по итогам 2019 г. всего в ЕС прибыло 3 362 тыс. мигрантов, 1 416 тыс. из них (42,2%) прибыли в Германию. По нашему мнению, это связано как с объективными, так и с субъективными факторами. К объективным относятся:

1. Германия является крупнейшей страной ЕС как по масштабам экономики, так и по численности населения. Соответственно, именно здесь генерируется наибольшее количество новых рабочих мест.

2. Уровень жизни в Германии является одним из наиболее высоких в странах ЕС, что является привлекательным для мигрантов.

Субъективным фактором является политика мультикультурализма и «открытых дверей», которую провозгласило немецкое правительство во главе с канцлером А. Меркель. Именно в Германии мигранты сталкиваются с наименьшим противодействием со стороны государственных органов.

Крупнейшей отдельно взятой страной по величине миграционного притока являются США. Тем не менее, стоит отметить, что несмотря на то, что число мигрантов в мире постоянно возрастает, миграционный приток в США в 2017 и 2019 гг., наоборот, сократился. Очевидно, что это связано с миграционной политикой президента США Д. Трампа, который выступает за снижение притока иностранных трудовых ресурсов в страну, введение жестких государственных ограничений на иммиграцию. Хорошо известен его проект по возведению стены на границе с Мексикой, который должен препятствовать нелегальной миграции в США выходцев из стран Латинской Америки.

Крупнейшей страной по иммиграционному притоку является Саудовская Аравия. Число мигрантов в 2019 г. по сравнению с 2015 г. несколько сократилось, но все же остается крайне существенным, учитывая относительно низкую численность населения (около 32 млн. чел., включая мигрантов). В Саудовскую Аравию мигрируют из других арабских стран, так как уровень заработных плат здесь является одним из

самых высоких в мире за счет нефтяных сверхдоходов.

Что касается России, то в данном рейтинге страна находится лишь на 11 месте. Возможно, это связано с тем, что подавляющее число мигрантов, въезжающих в Россию из стран Центральной Азии, имеют нелегальный статус и не учитываются в официальной статистике.

Что касается данных об общем количестве мигрантов, проживающих в странах мира, то они представлены в таблице 2.

Анализ данных таблицы 2 позволяет сделать вывод, что совокупное число мигрантов в период с 1990 по 2018 гг. увеличилось на 178%. При этом общая численность населения земного шара возросла только на 147,5%.

Таблица 2.

Динамика демографических показателей в период с 1990 по 2019 гг.

Годы \ Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Число мигрантов, млн. чел.	153	161	173	191	220	248	272
Численность населения Земли, млн. чел.	5 263	5 674	6 070	6 343	6 929	7 309	7 763
Доля в численности населения мира, в %	2,9	2,8	2,8	2,9	3,2	3,4	3,5

Источник: [2].

Из этого можно сделать вывод, что миграционные процессы развиваются существенно быстрее, чем возрастает число жителей планеты. Вследствие этого доля мигрантов в численности населения мира возросла с 2,9% в 1990 г. до 3,5% по итогам 2019 г.

Статистика распределения мигрантов по группам стран мира представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Число международных мигрантов по основным группам стран в динамике за
1990-2019 гг., млн. чел.

Годы	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Страны							
Развитые страны	83	92	103	116	131	140	152
Развивающиеся страны (без беднейших стран)	59	57	59	64	79	94	103
Беднейшие страны	11	12	10	10	10	14	16
Всего	153	161	173	191	220	248	272

Источник: [5].

Таким образом, анализ статистики размещения мигрантов в странах мира показывает, что большинство из них (55,9% по данным на 2019 г.) сосредоточены в развитых государствах. Еще 37,9% приходится на развивающиеся государства. Беднейшие страны мира сами являются донорами мигрантов и представляются для них не привлекательными с точки зрения трудоустройства и качества жизни. В беднейших странах проживает лишь около 5,9% международных мигрантов.

Распределение мигрантов по регионам мира представлено в таблице 4.

Стоит отметить, что на протяжении длительного периода времени лидерство по числу международных мигрантов удерживала Европа. В особенности это было характерно для 2005 г., когда число мигрантов в Европе составляло 63 млн. чел., а в следовавшей на втором месте Азии только 53 млн. чел. Однако, в течение периода с 2005 по 2019 гг. динамика притока мигрантов в страны Азии была существенно более высокой, чем в Европу. В результате, уже по итогам 2015 г. страны Азии вышли на первое место по числу мигрантов. Очевидно, это связано в том числе и с неблагоприятной военно-политической обстановкой, сложившейся в Сирии и Ираке к 2015 г. Большая часть беженцев из региона боевых действий мигрировала не в страны Евросоюза, а в сопредельные государства Ближнего Востока, и прежде всего в Турцию. Так, только в Турции число мигрантов из Сирии в настоящее время достигает отметки в 3,6 млн. чел. [5].

Таблица 4.

Число международных мигрантов по регионам мира в динамике с 1990 по 2019

гг., млн. чел.

Годы \ Регионы	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Азия	48	46	49	53	66	77	84
Европа	49	53	56	63	71	75	82
Северная Америка	28	33	40	45	51	56	59
Африка	16	16	15	15	17	23	27
Латинская Америка	7	7	7	8	8	9	11
Океания	5	6	6	7	7	8	9

Источник: [4].

Третье место по числу мигрантов занимает Северная Америка. Основной страной въезда мигрантов являются США. Число мигрантов с 1990 по 2019 гг. увеличилось более чем в два раза. Остальные регионы мира значительно отстают в плане численности мигрантов. Это связано в первую очередь с тем, что в них расположены далеко не самые благоприятные с точки зрения качества жизни и уровня доходов населения страны мира. Так, число мигрантов в Африке по итогам 2019 г. составляет около 26 млн. чел. Очевидно, что большая часть из них представляет собой не классических трудовых мигрантов, а беженцев, которые перемещаются преимущественно в сопредельные государства, спасаясь от боевых действий и голода. Число мигрантов в Латинской Америке и Океании примерно равно и составляет около 10 млн. чел.

Если посчитать в процентном выражении, то 30,9% от их общего числа проживают в Азии, 30,2% в Европе. Несколько меньше международных мигрантов сосредоточено в Северной Америке: 22,4%, а меньше всего их – в Латинской Америке (3,7%) и Океании (3,3%).

Интересной представляется информация, согласно которой большинство мигрантов, находящихся в Африке, Азии, Европе и Латинской Америке являются так называемыми «внутренними» мигрантами, то есть выходцами из других государств этого же региона. В Африке и Азии доля «внутренних» мигрантов достигает 80%, в Латинской Америке 60%, а в Европе более 50% [1, с. 321].

Однако, если обратиться к регионам Северная Америка и Океания, то можно отметить, что там сложилась противоположная ситуация. Доля внутренних мигрантов здесь составляет только 2% и 13% соответственно. Однако, это вполне объяснимо. Регион Северная Америка включает всего лишь два развитых государства: США и Канаду. Уровень доходов и качество жизни в этих странах являются сопоставимыми, что резко снижает стимулы для совершения взаимных миграций.

Что касается доли мигрантов в общей численности населения регионов мира, то данная информация приведена в таблице 5.

Таблица 5.

Доля международных мигрантов в общей численности населения регионов мира
в период 1990-2019 гг., в %

Годы \ Регионы	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019
Азия	2,1	2,0	1,7	1,9	2,1	2,3	2,4
Европа	7,0	7,6	8,0	8,9	9,7	10,0	10,3
Северная Америка	10,0	11,4	13,2	14,1	14,8	15,5	15,8
Африка	3,0	2,8	2,4	2,2	2,3	2,6	2,5
Латинская Америка	2,1	2,0	1,8	2,0	2,2	2,3	2,3
Океания	18,1	17,4	17,0	18,5	19,7	20,8	21,0

Источник: [5].

Как следует из данных таблицы 5, доля мигрантов в численности населения значительно увеличилась в двух регионах мира: Европе и Северной Америке. В Европе доля мигрантов увеличилась с 7,0% в 1990 г. до 10,3% по итогам 2019 г. Таким образом, доля мигрантов в населении Европы выросла на 147%, или практически в полтора раза. При этом региональные различия в определенных странах могут быть значительно более резкими. В Северной Америке доля мигрантов в численности населения также значительно возросла: с 10,0% в 1990 г. до 15,8% в 2019 г., то есть на 158%, или более чем в полтора раза. Важнейшими причинами роста доли мигрантов в численности населения данных регионов является не только значительный миграционный приток, который, безусловно, имеет место, но и низкий уровень воспроизводства местного населения, переходящий в целом ряде стран в депопуляцию.

В результате население Северной Америки, и в особенности Европы, растет исключительно за счет мигрантов, тогда как численность коренного населения сокращается. Это и является причиной столь значительного роста доли мигрантов в населении.

Рост доли мигрантов в населении Азии является значительно более скромным. Это связано как с большей численностью населения региона, так и сохраняющимся во многих странах высоким уровнем рождаемости, вследствие чего население стран увеличивается высокими темпами, и доля мигрантов продолжает оставаться на относительно низком уровне. Взрывной же рост населения на Африканском континенте приводит к тому, что несмотря на развитие процессов миграции, доля мигрантов в населении государств, наоборот сократилась. Это означает, что в странах Африки естественный прирост населения значительно превосходит механический. Что касается Латинской Америки, то доля мигрантов в численности населения остается достаточно стабильной.

Контингент международных мигрантов заметно отличается по своему возрастно-половому составу от населения мира в целом. Среди международных мигрантов заметно ниже доля детей и подростков, но выше доля населения наиболее активных рабочих возрастов (таблица 6). Доля детей в возрасте до 15 лет в населении мира составляла, по оценке на середину 2019 года, 26%, а среди международных мигрантов – 10%, доля молодежи 15-24 лет – 16% и 11%, соответственно. В то же время доля населения в возрасте 25-64 года среди международных мигрантов составляла 68% против 50% в населении мира. Несколько выше среди международных мигрантов и доля пожилых людей – 12% в возрасте 65 лет и старше против 9% в населении мира.

Таблица 6.

Распределение международных мигрантов и населения мира по возрасту, на
середину 2019 года, %

Международные мигранты		Население мира	
Возраст	Доля населения, в %	Возраст	Доля населения, в %
0-4	3,3	0-4	9,0
5-9	3,6	5-9	8,6

Международные мигранты		Население мира	
Возраст	Доля населения, в %	Возраст	Доля населения, в %
10-14	3,7	10-14	8,2
15-19	4,2	15-19	7,8
20-24	6,5	20-24	7,8
25-29	9,5	25-29	8,0
30-34	10,7	30-34	7,7
35-39	10,5	35-39	6,8
40-44	9,6	40-44	6,3
45-49	8,5	45-49	6,1
50-54	7,5	50-54	5,7
55-59	6,1	55-59	4,8
60-64	4,8	60-64	4,1
65-69	4,0	65-69	3,2
70-74	3,0	70-74	2,2
Более 75	4,8	Более 75	3,6

Источник: [4].

В результате можно сделать вывод, что данные о распределении международных мигрантов по возрасту носят в определенной степени противоречивый характер. С одной стороны, среди них высока доля лиц, находящихся в трудоспособном возрасте. Этот факт является благоприятным для стран, принимающих мигрантов, так как люди в трудоспособном возрасте как раз выступают в качестве трудовых ресурсов, которые могут способствовать экономическому развитию государства-реципиента. Правда, необходимо отметить, что приезд в страну лица в трудоспособном возрасте не означает его автоматическое трудоустройство и работу на благо общества, тем не менее, определенная связь прослеживается.

С другой стороны, среди мигрантов более высокая доля лиц, находящихся в пенсионном возрасте, чем в среднем среди всего населения. Данный факт является неблагоприятным для экономики и финансов страны нахождения таких мигрантов, так как они не будут своим трудом вносить вклад в развитие экономики государства, а, наоборот, будут претендовать на получение от государства пенсионного обеспечения и

определенных льгот.

Также существенный интерес вызывает изучение доли мигрантов в различных возрастных категориях в развитых странах мира. Если в развивающихся странах доля мигрантов в различных возрастных категориях населения не превышает 3%, то в развитых государствах картина абсолютно иная (таблица 7).

Таблица 7.

Доля международных мигрантов от общей численности населения по возрастным группам в развитых странах мира, 2019 г.

Возраст, лет	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39
Доля в населении, %	2,2	3,8	5	7,6	11,7	14,8	16,7	17,7
Возраст, лет	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	Боле 75
Доля в населении, %	16,8	16,0	14,1	12,4	11,6	10,3	10,2	8,7

Источник: [5].

Если рассматривать изменение доли международных мигрантов в численности населения от младших возрастов к старшим, то развитых странах она возрастает от 2,2% в возрасте до 5 лет до 17,7% в возрасте 35-39 лет. В возрастах 40 лет и старше эта доля постепенно снижается – до 8,7% в возрастах 75 лет и старше. В целом же международные мигранты составляют 11,6% от численности населения развитых стран.

Данные таблицы 7 свидетельствуют о высокой значимости притока зарубежных мигрантов для формирования трудовых ресурсов в развитых странах мира. Наиболее высокие показатели отмечаются в наиболее работоспособных возрастных категориях от 25 до 54 лет. Очевидно, что в отсутствии мигрантов, рынки рабочей силы развитых стран испытывали бы резкую нехватку трудовых ресурсов, которая не могла бы быть компенсирована увеличением занятости среди местного населения.

Можно сделать вывод, что число международных мигрантов продолжает неуклонно возрастать. При этом на протяжении всего исследуемого периода большая часть мигрантов пребывала в развитых странах мира. Наибольшая доля мигрантов в

структуре населения характерна для Северной Америки и Океании. Наиболее часто миграции совершают люди в наиболее продуктивном трудоспособном возрасте, что способствует улучшению демографической обстановки в развитых странах мира.

Список литературы:

1. Веселов, Д. С. Современные тенденции развития международной миграции трудовых ресурсов на фоне увеличения международных туристских потоков/ Д. С. Веселов, А. А. Филобок, Воронина В. В. //Научное обозрение.- 2015.- № 1.- С. 320-326.
2. Метелев, С. Е. Международная миграция и ее влияние на социально-экономическое развитие стран/ С. Е. Метелев.- М.: изд. ООО «ТНТ», 2019.- 416 с.
3. Ивахнюк, И. В. Международная трудовая миграция – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0207/biblio05.php>
4. Щербакова, Е. Международная миграция, 2019– Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0753/barometer753.pdf>
5. Щербакова, Е. Общее число международных мигрантов возросло до 272 млн. чел. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0835/barom01.php>

УДК 339.37:004

*Денисова Н.И.**к.т.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Кондратьева А. С.**студентка очной формы обучения
направления подготовки «Торговое дело»**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ ЛИДЕРСТВА В ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

STRENGTHENING LEADERSHIP POSITIONS IN THE RETAIL SUPPLY CHAIN

Аннотация: В данной статье мы расскажем о путях оптимизации в структуре цепочек поставок и рассмотрим технологии, которые сделают грузоперевозки проще и эффективнее.

Abstract: in this article, we will talk about ways to optimize the structure of supply chains and consider technologies that will make cargo transportation easier and more efficient.

Ключевые слова: цепочка поставок, web-технологии, 3D печать, дроны, дополненная реальность.

Keywords: supply chain, web technologies, 3D printing, drones, augmented reality.

В наше время компании постоянно сталкиваются с новыми проблемами, требующими немедленного решения. Причиной этого является стремительное развитие рынка, усиление конкуренции и увеличение требований к повышению качества обслуживания клиентов. Современные предприятия нуждаются в повышении конкурентоспособности и модернизации своих преимуществ. Это может быть достигнуто путем оптимизации всех процессов, которые связаны с управлением цепочками поставок [5, с.5].

Основные этапы управления цепочками поставок состоят из следующих операций [1]:

1. Планирование.

На данном этапе предприятие занимается определением источников поставок продукции, проводит анализ спроса на предлагаемые товары, впоследствии выясняя, какой товар имеет наибольший приоритет, также происходит разработка плана товарных запасов, какие условия должны соблюдаться в структуре системы распределения и, наконец, прогнозируются объем производства, поставки материалов и готовой к продаже продукции.

2. Закупки.

На этапе закупочной деятельности предприятие разрабатывает важнейшие структурные компоненты процесса управления поставками, проводит оценку и выбор наиболее подходящих поставщиков товаров, анализирует качественный состав поставок и происходит процесс заключения договорных обязательств с выбранными поставщиками. Немаловажным будет отметить то, что все процессы, связанные с предложением товаров и услуг обязаны соответствовать прогнозируемому или текущему спросу.

3. Производство.

В процессе производства происходит осуществление надзора и руководства за основополагающими элементами производства, они в свою очередь включают в себя контроль над изменениями в технологиях, рациональное использование производственных мощностей предприятия (здания, сооружения и др.), оценка качественных показателей продукции, составление графика смен на производстве и т.д.

4. Доставка.

Этот процесс включает в себя управление заказами, складами и отгрузками. Управление заказами включает в себя создание и регистрацию заказов, ценообразование, подбор товарного состава, создание и управление клиентскими базами данных, управление базой данных продуктов и цен, управление должниками и кредиторами. Инфраструктура управления транспортом и доставкой определяется правилами управления каналов и заказов, потоком доставки, управлением качеством доставки.

5. Возврат.

Этот процесс определяет элементы структуры от производства до покупки и доставки возвращенного продукта (дефектного, избыточного или требующего ремонта): определение состояния продукта, выпуск, запрос разрешения на возврат,

планирование возврата и отгрузки. Эти процессы также включают некоторые элементы послепродажного обслуживания [2, с. 178].

Оптимизация управления цепочки поставок призвана решить следующие задачи:

1) Уменьшение периода планирования и повышение объема планирования путем предоставления надежной и своевременной информации;

2) Сокращение затрат с помощью определения стратегических посредников, необходимого выбора закупаемых товаров и их контрагентов, поддержки связи с ними в режиме реального времени;

3) Оптимизация производственных затрат путем рационализации товарных потоков и своевременной организации обмена информацией между посредниками, эти операции позволяют различным участникам цепочки поставок избежать образования «узких мест» в процессе производства;

4) Благодаря оптимизации объемов производства пропорционально спросу происходит сокращение складских расходов.

5) С помощью своевременного и гибкого процесса поставки осуществляется повышение качества обслуживания потребителей [4, с. 154].

Рассмотрим, как с помощью новейших технологий модернизируется способ работы российских компаний в будущем.

Начнем с 3D-печати, как она поможет сократить цепочки поставок?

Концепция 3D-печати существует с 1980-х годов, но только в наше время эта разработка стала реальной и доступной в относительно больших масштабах. Эта революционная технология позволяет любому предприятию производить изделия или их части из металлов, пластмасс, смесей и даже тканей без дополнительных затрат [4, с. 113].

Давайте посмотрим, как это развитие влияет на управление цепочками поставок. 3-D печать, или, другими словами, аддитивное производство, способствует расширению производственного процесса, делая его независимым от специализированных отраслей и предприятий.

Проще говоря, предприятие самостоятельно будет «печатать» нужную ему продукцию или же многообразные детали по необходимости. Данный процесс способствует минимизации звеньев в цепочке поставок продукции и сокращение готовой продукции, хранящейся и занимающей место на складе предприятия [1, с. 123].

Как интернет вещей увеличит видимость и осязаемость транзита?

В наши дни одной из проблем является отслеживание товаров и услуг в дороге. Интернет вещей, а также облачная система GPS, позволят отслеживать отдельные товары и их статус. Основа данной разработки – радиочастотные чипы, которые посредством «общения» упрощают поиск товара на складе предприятия. То есть, риск потери или порчи товара на складе станет практически равен нулю, потому что за счет передачи информации о самом товаре, его местонахождении, температурном режиме, влажности воздуха и др., сотрудники, работающие на складе, смогут своевременно находить товар и устранять недочеты при нарушении условий хранения [9, с.86].

В то же время чип может предоставлять данные о состоянии дорог, средней скорости движения и режиме движения. Поскольку рациональное управление цепочками поставок является актуальной проблемой в наше время, организации, реализующие это развитие, получают огромные выгоды и смогут получить большое число удовлетворенных клиентов.

Многие сейчас говорят о том, что дроны оставят курьеров без работы, рассмотрим данный вопрос подробнее.

Беспилотный летательный аппарат, иначе говоря, дрон, представляет собой небольшой, достаточно легкий как в весе, так и в управлении, аппарат, который может быть использован там, где невозможно применить остальные виды транспорта. Его управление осуществляется дистанционным образом при помощи использования программных маршрутов, которые изначально встроены в его систему управления [9, с.86].

Многие зарубежные компании постепенно изучают и внедряют данную технологию в свою организацию, в России пока еще не было примеров использования дрона, но в скором времени такая разработка будет взята на вооружение.

Дроны могут быть использованы логистическими компаниями для осуществления доставки негабаритных посылок на небольшие расстояния с наибольшей скоростью. Их применение поспособствует сокращению как цепочки поставок, так и транспортных издержек организации.

Смогут ли автомобили без водителя значительно сократить транспортные расходы организации?

Беспилотные автомобили, находясь еще только на стадии испытаний, уже

проявили себя с наилучшей стороны как инновационный инструмент для осуществления управления цепочками поставок. Заработная плата водителя является основной статьей в структуре транспортных издержек организации. Использование самоходных автомобилей для доставки, организации перевозок способствует оптимизации накладных расходов [3, с. 247].

Также важно отметить, что риск несчастных случаев будет практически нулевым благодаря строгим алгоритмам и правилам, встроенным в их компьютеры, такие самоходные автомобили лучше реальных водителей, ведь существует человеческий фактор, когда водитель потерял концентрацию на дороге, разговаривает по телефону, отвлекается и т.д.

В нашей стране уже в этом году начнутся испытания беспилотного автомобиля, созданием которого занимается Камский автомобильный завод. Планируется продолжение работы данной разработки на дорогах общего пользования в Набережных Челнах. Согласно прогнозам массовое производство беспилотного автомобиля будет приходиться на 2025 год [3].

Последняя разработка, которую мы рассмотрим в данной статье, называется «дополненная реальность».

Дополненная реальность позволяет вам предоставлять прямое или косвенное представление о реальном мире с помощью улучшенных элементов, которые компьютер воспринимает как реальность, включая звук и видео. Он обеспечивает полную картину мира в реальном времени, позволяя логистическим операторам лучше понимать внешнюю среду. В ближайшем будущем сотрудники логистических операторов смогут использовать эту разработку в виде носимых устройств для получения важной информации о товарах, которые они обрабатывают, например, о содержании, весе и местоположении [7, с.495]. Его применение позволит модернизировать погрузочно-разгрузочные работы, повысить скорость доставки и снизить общие затраты [1, с. 263].

Интернет-компании ориентированы на доставку нужных продуктов в нужное место и в нужное время. Сегодня потребители хотят иметь любой продукт в любое время и в любом месте. Это кажется невозможным, но большинство компаний научились извлекать выгоду из потребительского спроса благодаря эффективности современных технологий в цепочке поставок. Некоторые задержки в цепочке поставок

приводят к другим проблемам и задержкам, которые в конечном итоге приводят к недовольству потребителей и потере прибыли [6, с. 81].

Многие транспортные компании используют меньше грузовиков и больше грузовых прицепов для перевозки грузов. Однако, в этом случае задержка доставки вызовет серьезные проблемы в цепочке поставок, что может привести к тому, что конечные пользователи не смогут справиться с коммерческими ситуациями. А сколько недогруженных и порожних рейсов из-за большого грузового объема выполняется сейчас?

Таким образом, мы с уверенностью можем сказать о том, что технологии в цепочках поставок на сегодняшнем уровне развития используются нерационально. Современным компаниям явно есть над чем поработать и проанализировать какая из разработок подходит именно их предприятию, так как внедрение инновационных технологий способствует кардинальному изменению нынешнего положения.

Список литературы:

1. Лебедев Е.Н, Миротин Л.Б., Покровский А.К. Инновационные процессы в логистике / Е.Н. Лебедев, Л.Б. Миротин, А.К. Покровский: Монография - Инфра-Инженерия, 2019. – 392 с.
2. Трифунтов А.И., Маргунова В.И. Управление цепями поставок / А.И. Трифунтов, В.И. Маргунова: Учебное пособие - Высшая школа, 2018. – 221 с.
3. Шеффи Й. Жизнестойкое предприятие: как повысить надежность цепочки поставок и сохранить конкурентное преимущество / Й. Шеффи: Учебное пособие - Альпина Паблишер, 2016. – 298 с.
4. Цзэн М. Alibaba и умный бизнес будущего: как оцифровка бизнес-процессов изменила взгляд на стратегию / М. Цзэн: Научно-популярная литература - Альпина Паблишер, 2019. – 320 с.
5. Денисова Н.И., Милокумова А.В. / Экстенсивное или интенсивное развитие ритейлов для повышения конкурентоспособности? // Сфера услуг: инновации и качество. 2017. № 33. с. 5.
6. Денисова Н.И. Саргсян А.Г. / Использование инновационных технологий в процессе товародвижения // Социально-экономическое развитие России: актуальные

подходы и перспективные решения». г. Краснодар, 2019, с.81

7. Денисова Н.И., Козлова А.А., Штезель Д.А. Цифровые технологии в ритейле: искусственный интеллект и дополненная реальность // Актуальные вопросы современного социально-экономического развития России: проблемы теории и практики. Сборник научных трудов Национальной (всероссийской) научно-практической конференции. 2019. С. 490-501.

8. Денисова Н.И., Саргсян А.Г. Товардвижение и управление снабжением. // Аллея науки. Выпуск №11(27) (том 8) (Декабрь, 2018). Сайт: <http://alley-science.ru>

9. Денисова Н.И., Инновационные технологии в работе склада. // Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения». г. Краснодар, 2019, с.86

УДК 336.647

Куцегреева Л.В.*к.э.н., доцент**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Ротт А.А.***магистрант**направления подготовки «Финансовая и кредит»**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ С ЦЕЛЬЮ
УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕГКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАО «АЛЕКСАНДРИЯ»****ANALYSIS OF PAYABILITY AND BUSINESS ACTIVITY FOR THE
PURPOSE OF MANAGEMENT OF THE WORKING CAPITAL OF THE
ENTERPRISE OF THE LIGHT INDUSTRY CJSC «ALEXANDRIA»**

Аннотация: Проведение анализа платежеспособности и деловой активности с целью управления оборотным капиталом предприятия легкой промышленности ЗАО «Александрия» необходимо прежде всего для руководства предприятий в целях определения текущего состояния и определения будущих возможностей развития и ускорения деловой активности.

Abstract: The analysis of solvency and business activity in order to manage the working capital of light industry enterprises is necessary primarily for the management of enterprises in order to determine the current state and determine future development opportunities and accelerate business activity.

Ключевые слова: финансовая отчетность, анализ, оборотный капитал, платежеспособность, деловая активность.

Keywords: financial statements, analysis, working capital, solvency, business activity.

ЗАО «Александрия» одно из крупнейших предприятий юга России. Богатая история компании насчитывает более 70 лет. В Краснодаре предприятие имеет 13 фирменных магазинов, где реализует продукцию с торговыми марками «ALEXANDRIA», «SANDRO VISCONTI», «BELLFORD».

Пережив годы экономического кризиса, начиная с 1999 года, предприятие решало вопрос улучшения технического состояния оборудования за счет частичной модернизации и проведения капитальных ремонтов.

ЗАО «Александрия» проводит планомерную замену старого оборудования на новое, за счет собственных средств, улучшая условия работы рабочих основного производства.

Эффективное использование оборотных активов имеет такое большое значение для ЗАО «Александрия». Существует несколько причин. Прежде всего, то, что оборотные средства данной организации составляют около половины всех ее активов.

Цель управления активами ЗАО «Александрия» - получить наибольшую прибыль при наименьших затратах и наименьшем возможном риске.

Главный бухгалтер, финансисты, менеджеры должны определить правильную структуру активов, которая позволит своевременно получить деньги от покупателей и заказчиков; отсрочить платежи.

Текущие активы характеризуют ликвидность предприятия. Чем больше размер текущих активов, тем больше возможности погасить долг. Но это не означает, что предприятие получит меньшую прибыль от общей суммы активов.

Рост объема продаж рентабельной продукции в 2017-2019 гг. привел к пропорциональному увеличению прибыли. Коммерческая рентабельность предприятия достаточная для данного промышленного предприятия и обуславливается спецификой изготавливаемых товаров и качеством продукции, что позволяет держать ЗАО «Александрия» высокие цены.

Источником анализа платежеспособности и деловой активности с целью управления оборотным капиталом предприятия легкой промышленности ЗАО «Александрия» в 2017-2019 годах является бухгалтерская отчетность предприятия:

1. Коэффициенты ликвидности.

В первую очередь необходимо проанализировать ликвидность ЗАО «Александрия». Под ликвидностью понимается способность активов предприятия ЗАО «Александрия» превращаться в наличность.

Баланс предприятия нельзя считать абсолютно ликвидным, так как недостаточно денежных средств, предназначенных для погашения первоочередных обязательств и

даже реализация дебиторской задолженности не покрывает всех наиболее срочных обязательств.

Предприятие не сможет расплатиться по своим обязательствам даже в случае возврата краткосрочной дебиторской задолженности.

Для расчета коэффициентов ликвидности ЗАО «Александрия» за 2017-2019 годы используем показатели финансовой отчетности: баланс и отчет о прибылях и убытках (табл. 1).

Таблица 1.

Показатели финансовой отчетности ЗАО «Александрия» за 2017-2019 год для расчета коэффициентов ликвидности, тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2017 г., +/-
Основные средства	248598	213858	199441	-49157
Внеоборотные активы	345190	333321	349954	4764
Запасы	425883	466701	596091	170208
Денежные средства	704	1308	2547	1843
НДС	38296	35219	1605	-36691
Дебиторская задолженность	78025	50317	93036	15011
Оборотные активы	542908	570645	693279	150371
Капитал и резервы	134501	135683	127723	-6778
Кредиторская задолженность	246510	229732	334285	87775
Краткосрочные обязательства	300110	233998	339359	39249
Выручка	1437102	1370518	1270384	-166718
Чистый рабочий капитал	242798	336647	353920	111122
Баланс	892862	903966	1038379	145517
Собственные оборотные средства	-210689	-197638	-222231	-11542
Заемный капитал	498873	522397	567397	68524

Расчет коэффициентов ликвидности для ЗАО «Александрия» за 2017-2019 годы:

$$K_{\text{тек.л.}} = \frac{\text{Об.активы}}{\text{Краткосрочные.обязательства}} \quad (1)$$

$$K_{\text{тек.л.2017}} = \frac{542908}{300110} = 1,81$$

$$K_{\text{тек.л.2018}} = \frac{570645}{233998} = 2,44$$

$$K_{\text{тек.л.2019}} = \frac{693279}{339359} = 2,04$$

$$K_{\text{сроч.л.}} = \frac{\text{Об.активы} - \text{Запасы} - \text{НДС}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

$$K_{\text{сроч.л.2017}} = \frac{542908 - 425883 - 38296}{300110} = 0,26$$

$$K_{\text{сроч.л.2018}} = \frac{570645 - 466701 - 35219}{233998} = 0,29$$

$$K_{\text{сроч.л.2019}} = \frac{693279 - 596091 - 1605}{339359} = 0,28$$

$$K_{\text{абс.л.}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

$$K_{\text{абс.л.2017}} = \frac{704}{300110} = 0,002$$

$$K_{\text{абс.л.2018}} = \frac{1308}{233998} = 0,006$$

$$K_{\text{абс.л.2019}} = \frac{2547}{339359} = 0,008$$

Коэффициент текущей ликвидности представляет собой отношение текущих активов к текущим пассивам. Данный показатель является основным среди коэффициентов платежеспособности и в течение 2018-2019 гг. и превышает нормативное значение – 2. Организация на конец 2019 г. сможет расплатиться с кредиторами в установленный срок по своим краткосрочным обязательствам, поскольку значение коэффициента 2,04

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2018-2019 годах не соответствует нормативно-допустимому значению так как предприятие практически не имеет денежных средств на своих счетах. Это значит, что, реализовав свои самые ликвидные активы, предприятие не сможет погасить все текущие обязательства, потому, что рекомендуемое значение этого показателя 0,2-0,25. Следует иметь ввиду, что отсутствие денежных средств при наступлении срока платежа может привести к финансовым потерям и, что не менее важно, испортить благоприятную репутацию фирмы.

На рисунке 1 представлена динамика коэффициентов текущей ликвидности ЗАО «Александрия» в 2017-2019 годах.

2. Показателей деловой активности.

Данные таблицы 2 свидетельствуют об увеличении сроков погашения дебиторской задолженности.



Рис. 1 Коэффициенты текущей ликвидности ЗАО «Александрия»

Таблица 2.

Коэффициенты оборачиваемости ЗАО «Александрия» за 2017-2019 годы

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2017 г., +/-
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в размах)	18,42	27,24	13,66	-4,76
Период погашения дебиторской задолженности (в днях)	19,55	13,22	26,36	6,82
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в размах)	5,83	5,97	3,80	-2,03
Период погашения кредиторской задолженности (в днях)	61,75	60,35	94,73	32,98
Оборачиваемость товарно-материальных запасов (в размах) – по выручке	3,37	2,94	2,13	-1,24
Период оборота запасов (в днях) - по выручке	106,69	122,59	168,92	62,23
Оборачиваемость чистого рабочего капитала (в размах)	5,92	4,076	3,59	-2,33
Оборачиваемость основных средств (в размах)	5,78	6,41	6,37	0,59
Оборачиваемость оборотных активов (в размах)	2,65	2,40	1,83	-0,82

Оборачиваемость готовой продукции снизилась вследствие увеличения себестоимости проданных товаров и продукции, при этом продолжительность одного оборота активов выросла.

В ЗАО «Александрия» достаточно неэффективно управляют оборотными средствами.

На оборачиваемость материальных оборотных средств отрицательно повлияло увеличение полных затрат на производство и реализацию товаров и продукции, поскольку рост среднегодовой стоимости материальных оборотных средств увеличил оборачиваемость на 0,72 оборота.

На рисунке 2 представлена динамика коэффициентов оборачиваемости ЗАО «Александрия» в 2017-2019 годах.

Оборачиваемость суммарных и текущих активов ускорилась только за счет преобладающего влияния выручки от реализации, поскольку рост среднегодовой стоимости активов и оборотных средств снизил оборачиваемость активов на 0,15 и 0,8 оборота соответственно.



Рис. 2. Коэффициенты оборачиваемости ЗАО «Александрия», дни

Ухудшилась оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности, поскольку ее среднегодовая стоимость выросла и существенно «затормозила» возврат денежных средств в оборот.

Деловая активность предприятия за анализируемый период улучшилась: ускорилась оборачиваемость средств, повысилась рентабельность активов. На конец 2017 г. только 6,03 % средств обладали повышенным риском вложения капитала. Но суммарном отношении это более 5 млн руб., что снижает финансовую устойчивость предприятия, которой и так признано недостаточным. В ЗАО «Александрия» наблюдается недостаток наиболее ликвидных активов более чем на 7 млн руб. Поэтому необходимо принять меры по улучшению сложившейся ситуации.

В 2019 г. характеризуется ухудшением управлением расчетами с поставщиками и подрядчиками, а также с покупателями и заказчиками: существенно повысился темп роста дебиторской задолженности (40,51 %), в то же время наращивается и темп роста кредиторской задолженности, он значительно ниже - всего на 8,45 %. Снижается оборачиваемость дебиторской задолженности на 4,46 оборота за год.

В целях дальнейшего увеличения рентабельности целесообразно повысить оборачиваемость оборотных активов. Это приведет к росту рентабельности за счет интенсификации использования оборотных активов, в частности запасов и дебиторской задолженности.

Одним из составляющих элементов эффективного управления оборотным капиталом является управление денежными средствами или остатком денежных средств, постоянно находящимся в распоряжении предприятия. Денежные средства - наиболее ликвидная часть оборотных средств.

Для обеспечения эффективного управления денежными активами необходимо более эффективно использовать временно свободные денежные средства, а также оптимизировать совокупный их размер.

Готовая продукция - конечный товар, производимый ЗАО «Александрия». За последние два года запасы готовой продукции выросли на 12,42 % и составляют более 37 млн руб., что недопустимо высокий показатель, при этом более 10 % скопившегося товара это залежалый товар. То есть 3,7 млн руб. – это практически убыток предприятия. В связи с этим руководству предприятия необходимо сформировать ассортимент выпускаемой продукции таким образом, чтобы исключить низкорентабельную продукции и обратить внимание на неохваченные сектор рынка швейной промышленности.

Выявлено, что материал на предприятие поступает неритмично. Причины данной аритмичности связаны с проблемами поставщиков по поставке сырья в ЗАО «Александрия», а также тем, что предприятие работает на 90 % на давальческом сырье, поступающем из-за рубежа: Германии и Италии. Проблемы на таможне часто усложняют поступление сырья и материалов на переработку, что приводит к необходимости увеличивать заказы и превышать плановые показатели.

Рекомендуем уделить внимание соблюдению сроков поставок, для этого менеджерам необходимо разработать графики поставки материалов.

Реализация данного мероприятия приведет к уменьшению остатков товаров для перепродажи на складах организации и обернется ростом оборачиваемости оборотных средств ЗАО «Александрия».

Для совершенствования управления оборотным капиталом предприятию можно предложить организацию следующих мероприятий:

- маркетинговых исследований;
- ярмарок и выездной торговли;
- формирование ассортимента реализуемых изделий, пользующихся спросом;
- систематической оценки поставщиков по критериям;
- распределение заказов между несколькими поставщиками, во избежание зависимости от одного предприятия-поставщика, с целью недопущения сбоев в поставках.

Таким образом, можно выделить следующие мероприятия по совершенствованию управления оборотным капиталом ЗАО «Александрия»:

1) Повышение рентабельности оборотных активов за счет роста рентабельности продаж, что в свою очередь произойдет после формирования ассортимента выпускаемой продукции наиболее рентабельными видами изделий.

2) Разработка графика поставок сырья и материалов от поставщика, что приведет к ликвидации простоев и сбоев в производственном процессе и понизит себестоимость производимой швейной продукции.

3) Проведение систематической инвентаризации товарных запасов с целью выявления залежалых и труднореализуемых товаров

4) Активизация работы юридических служб по неоплаченным договорам, взысканию штрафов и грамотному заключению, с точки зрения защиты прав предприятия, заключению договоров;

5) Улучшить условия хранения товарно-материальных запасов, за счет оснастки складских помещений современным оборудованием.

6) Принять активное участие в школьных ярмарках и выездной торговле.

В ходе проведенного исследования по анализу платежеспособности и деловой активности с целью управления оборотным капиталом предприятия легкой промышленности ЗАО «Александрия» были сделаны следующие выводы:

В результате исследования был проанализирован процесс управления оборотными активами предприятия, представлены пути улучшения использования оборотного капитала.

Сегодняшнее положение в фирме ЗАО «Александрия» характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности на предприятии.

В результате анализа были разработаны мероприятия по совершенствованию управления оборотным капиталом ЗАО «Александрия»:

1) В целях дальнейшего увеличения рентабельности целесообразно повысить оборачиваемость оборотных активов. Это приведет к росту рентабельности за счет интенсификации использования оборотных активов, в частности запасов и дебиторской задолженности.

2) Руководству предприятия необходимо сформировать ассортимент выпускаемой продукции таким образом, чтобы исключить низкорентабельную продукцию и обратить внимание на неохваченные сектор рынка швейной промышленности.

3) Рекомендуем уделить внимание соблюдению сроков поставок, для этого менеджерам необходимо разработать графики поставки материалов.

4) Рекомендуем руководству организации больше времени уделить обеспечению производства достаточными запасами материалов, поскольку это очень важный и ответственный участок работы, избегая их сверхнормативного накопления.

Список литературы:

1. Баладыга Э.Г. Практика антикризисного финансового управления организацией в современных условиях // Сфера услуг: инновации и качество. 2018. №37. С.3-10
2. Воротникова И.В. Особенности прогнозирования деятельности предприятия на основе финансового анализа // Финансовая жизнь. 2018. № 1. С. 70-73
3. Куцегреева Л.В., Наливкина В.В. Источники финансирования деятельности организации // Сфера услуг: инновации и качество. 2019. №43. С.51-69
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Эксмо. 2019. С. 135-136.
5. Петровская А.В. Методы управления экономическими рисками в зависимости от видов предпринимательства / Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Современное состояние и перспективы развития экономики России». – 2003.
6. Терещенко Т.А., Дроботенко Ю.А. Анализ, оценка и прогнозирование финансового состояния предприятия / Сборник научных трудов Национальной (всероссийской) научно-практической конференции «Актуальные вопросы современного социально-экономического развития России: проблемы теории и практики». – 2019.

УДК 519.7

Пантелеева О.Б.,*к.э.н., доцент**кафедры бухгалтерского учета и анализа**Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова***Мороз Л. С.,***обучающийся**Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова***ОПТИМИЗАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ****OPTIMIZATION OF CONSUMER PREFERENCES**

Аннотация: В статье рассматривается пример задачи оптимизации потребительского предпочтения. Оптимизирована целевая функция, функция потребительской полезности с двумя переменными, представляющими количества двух товаров, с учетом бюджетного ограничения.

Abstract: The article considers an example of the problem of optimizing consumer preferences. The objective function and the consumer utility function with two variables representing the quantities of two goods are optimized taking into account the budget constraint.

Ключевые слова: потребительские предпочтения, теория потребительского выбора, законы Госсена, метод Лагранжа, целевая функция, оптимизация.

Keywords: consumer preferences, theory of consumer choice, Gossen's laws, Lagrange method, objective function, optimization.

В данной работе используются методы оптимизации, которые экономисты используют для моделирования поведения потребителей. Как известно, под потребителем понимают человека, который имеет возможность покупать различные товары по фиксированным рыночным ценам. В таких случаях главный вопрос заключается в следующем: как потребители выбирают, что покупать, учитывая их доходы и цены в экономике?

Во - первых, нами сделано предположение, что потребитель имеет точно определенный набор желаний или предпочтений, которые представлены функцией полезности. Кроме того, предполагаем, что потребитель выбирает оптимально, то есть что они выбирают вариант с наибольшей полезностью из тех, которые ему доступны.

Это означает, что потребитель решает задачу оптимизации. Каждая задача оптимизации имеет свои три компонента [1]:

1. Объект выбора-представлен различными связками товаров, которые потребитель может купить.
2. Целевая функция-определяется функцией полезности потребителя.
3. Ограничения-выражаются набором товаров, которые потребитель может позволить себе.

Решение оптимизационных задач можно выполнить несколькими способами. Среди них есть как графические, так и численные методы. Нами рассмотрен пример оптимизационной задачи, которая может решаться как графически, так и численно. Первое решение поставленной задачи основано на теории потребительского выбора, второе - на теории потребительского выбора базируется на законах Госсена, а основой для третьего решения является метод множителя Лагранжа.

Рассмотрим пример задачи оптимизации. Предпочтение потребителя из двух товаров (1- й) и (2- й) задаются функцией полезности:

$$u(x_1, x_2) = (x_1 + 1)(x_2 + 1) = x_1x_2 + x_1 + x_2 + 1$$

где x_1 -количество единиц 1-го товара, а x_2 -количество единиц 2-го товара.

Функции полезности представляют собой общие и устойчивые модели принятия решений потребителями. Пусть цены на товары таковы: $p_1 = 1$ и $p_2 = 2$ соответственно. Потребительский доход I равен 30. Стоит вопрос, какой набор товаров выберет потребитель?

Как известно, теория потребительского выбора анализирует, как измеряется предпочтение потребителей при условии ограничения их расходов, путем максимизации полезности при условии ограничения потребительского бюджета [3].

Первое предположение состоит в том, что $x_1 \geq 0$, $x_2 \geq 0$.

Стоимость набора равна $p_1x_1 + p_2x_2$.

Потребитель, который стремится распределить свой доход (I) между покупкой двух товаров, не может тратить больше, чем его или ее общий доход.

Предположение о фиксированном доходе наряду с ценами на товары подразумевает бюджетное ограничение: $p_1x_1 + p_2x_2 \leq I$.

Таким образом, в нашем примере мы получаем $x_1 + 2x_2 \leq 30$ и поэтому

$$x_2 \leq -1/2x_1 + 15.$$

Теперь опишем кривую спроса следующим образом:

$$c := x_1 x_2 + x_1 + x_2 + 1, c > 0,$$

где c -определенный уровень полезности.

$$x_2 = -1 + c/x_1 + 1, c > 0.$$

Для каждого уровня полезности мы получаем различную кривую безразличия (рис.1). Кривая безразличия представляет собой совокупность всех товаров, которые обеспечивают потребителю одинаковый уровень полезности. Потребитель хочет оказаться на самой высокой кривой безразличия. Все его товарные наборы обеспечивают им более высокую полезность, чем наборы с более низкой кривой безразличия. Однако выбор потребителя ограничен его доходом. Таким образом, потребитель, чтобы быть наиболее удовлетворенным потреблением и в то же время оставаться в рамках бюджета, выбирает x_1^* единиц первого и x_2^* единиц второго товара. Этот набор товаров представлен на рисунке 1 точкой соприкосновения бюджетного ограничения и кривой безразличия.

Потребитель выберет кривую безразличия с наибольшей полезностью, которая достижима в рамках его или ее бюджетных ограничений. На рисунке 1 видно, что максимизация полезности по сравнению с бюджетным ограничением происходит в точке касания между кривой безразличия и линией бюджета. Таким образом, потребитель приобретет x_1^* единиц первого товара и x_2^* единиц второго товара.

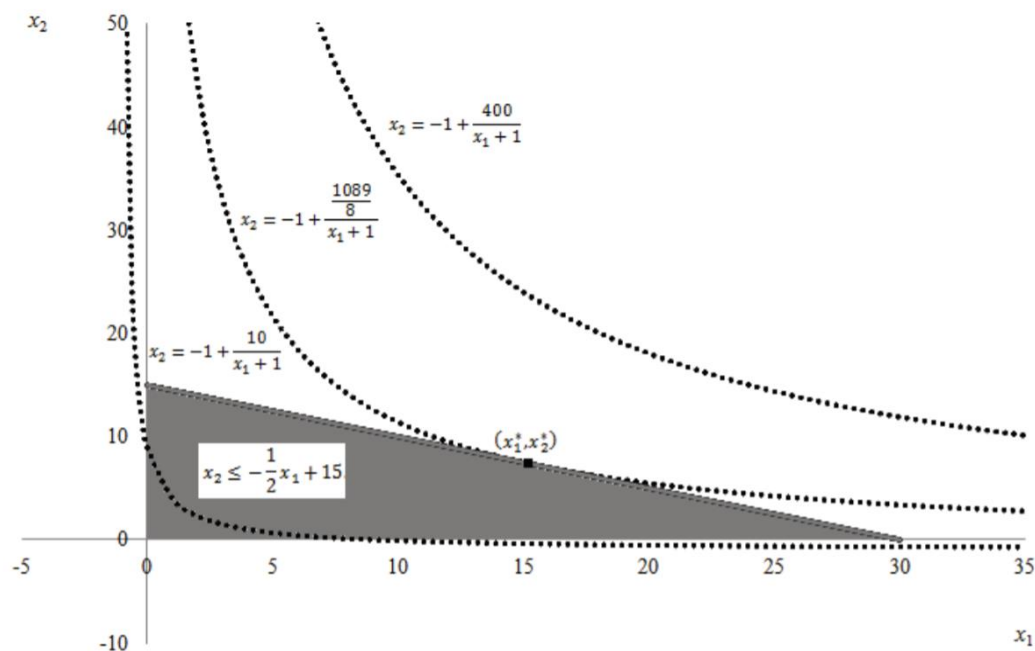


Рис. 1. Анализ кривых безразличия при максимизации полезности

Потребитель максимизирует функцию полезности, заданную формулой:

$$u(x_1, x_2) = x_1 x_2 + x_1 + x_2 + 1.$$

От бюджетного ограничения мы имеем: $x_1 = 30 - 2x_2$

$$\text{Следовательно } u(x_2) = (30 - 2x_2) x_2 + 30 - 2x_2 + x_2 + 1 = -2x_2^2 + 29x_2 + 31$$

является функцией с одной переменной (x_2).

Производная первого порядка функции $u(x_2)$ является:

$$u'(x_2) = 4x_2 + 29.$$

Из необходимого условия для локального экстремума мы имеем:

$$u'(x_2) = 0 - 4x_2 + 29 = 0; \quad x_2 = 29/4.$$

Отсюда следует

$$u'(x_2) > 0; \quad x_2 \in (-\infty, 29/4)$$

$$u'(x_2) < 0; \quad x_2 \in (29/4, +\infty),$$

тогда функция $u(x_2)$ имеет в $x_2 = 29/4$ локальный максимум $u(x_2) \rightarrow \max$ (рис. 2).

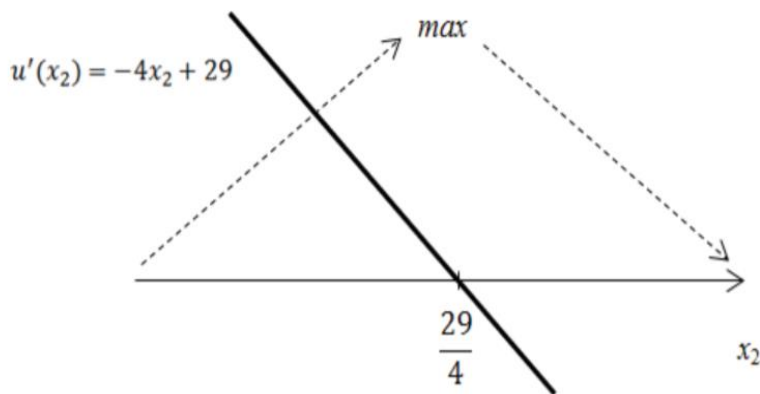


Рис. 2. Экстремум функции полезности $u(x_2)$

Следовательно,

$$x_2^* = 30 - 2 \cdot (29/4) = 31/2.$$

А также

$$(x_1^*, x_2^*) = (31/2, 29/4).$$

Нам известен первый закон Госсена: величина (интенсивность) удовольствия непрерывно уменьшается, если мы продолжаем удовлетворять одно и то же наслаждение без перерыва, пока в конечном счете не достигнем насыщения. Другими словами, предельные полезности ($\partial u / \partial x_i$ для всех i) каждой однородной единицы уменьшаются по мере увеличения предложения единиц (и наоборот), или предельные полезности уменьшаются в диапазонах, имеющих отношение к принятию решений.

Основной закон теории удовольствия известен как второй закон Госсена: чтобы максимально увеличить удовольствие своей жизни, человек должен распределить свое время и энергию между приготовлением различных удовольствий таким образом, чтобы ценность последнего единства, дающего каждое удовольствие, была равна величине дискомфорта, испытываемого им, если бы это единство было создано в самый последний момент приложения силы. Другими словами, полезность $u(x)$ по крайней мере слабо выражена количественно, то есть в равновесии потребитель распределит расходы так, чтобы отношение предельной полезности к цене (предельные издержки приобретения) было одинаковым для всех товаров и услуг.

Из второго закона Госсена мы имеем

$$\begin{cases} \frac{\partial u}{\partial x_1} = \frac{p_1}{p_2} \\ \frac{\partial u}{\partial x_2} \\ p_1 x_1 + p_2 x_2 = I \end{cases}$$

и, следовательно,

$$\begin{cases} \frac{x_2 + 1}{x_1 + 1} = \frac{1}{2} \\ x_1 + 2x_2 = 30 \end{cases}$$

После решения этой системы уравнений получим

$$(x_1^*, x_2^*) = (31/2, 29/4).$$

Таким образом, для максимизации полезности потребитель выберет x_1^* единиц первого и x_2^* единиц второго товара.

Метод множителей Лагранжа (λ) был использован для нахождения экстремумов многомерной функции, например $u(x_1, x_2, \dots)$ при условии ограничения $g(x_1, x_2, \dots) = 0$, где u и g -функции с непрерывными первыми частными производными на открытом

множестве, содержащем кривую $g(x_1, x_2, \dots) = 0$, а градиент функции g не равен 0 ни в одной точке кривой. Чтобы экстремум u существовал на g , градиент u должен совпадать с градиентом g . В математической оптимизации метод множителя Лагранжа является стратегией нахождения локальных максимумов и минимумов функции с учетом ограничений равенства.

Определим условие ограничения по формуле

$$g(x_1, x_2) = I - p_1 x_1 - p_2 x_2.$$

Для решения нашей задачи оптимизации создадим Лагранжеву функцию

$$L(x_1, x_2, \lambda) = u(x_1, x_2) + \lambda g(x_1, x_2), \lambda \neq 0$$

что является нашей целевой функцией, которую мы собираемся максимизировать. Эта функция в нашем случае принимает вид

$$L(x_1, x_2, \lambda) = x_1 x_2 + x_1 + x_2 + 1 + \lambda(30 - x_1 - 2x_2), \lambda \neq 0$$

Достаточным условием первого порядка для локального максимума является

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial x_1} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial x_2} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = 0 \end{cases}$$

Она задается системой уравнений

$$\begin{cases} x_2 + 1 - \lambda = 0 \\ x_1 + 1 - 2\lambda = 0 \\ 30 - x_1 - 2x_2 = 0 \end{cases}$$

В результате мы имеем

$$\begin{cases} x_1 = 31/2 \\ x_2 = 29/4 \\ \lambda = 33/4 \neq 0 \end{cases}$$

Применим достаточное условие второго порядка (ограниченный Гессиан), которое принимает следующий вид:

$$\det \bar{H} = \begin{vmatrix} \frac{\partial^2 L}{\partial^2 \lambda} & \frac{\partial^2 L}{\partial \lambda \partial x_1} & \frac{\partial^2 L}{\partial \lambda \partial x_2} \\ \frac{\partial^2 L}{\partial x_1 \partial \lambda} & \frac{\partial^2 L}{\partial x_1^2} & \frac{\partial^2 L}{\partial x_1 \partial x_2} \\ \frac{\partial^2 L}{\partial x_2 \partial \lambda} & \frac{\partial^2 L}{\partial x_2 \partial x_1} & \frac{\partial^2 L}{\partial x_2^2} \end{vmatrix}$$

Отсюда следует

$$\det \bar{H} = \begin{vmatrix} 0 & -1 & -2 \\ -1 & 0 & 1 \\ -2 & 1 & 0 \end{vmatrix} > 0$$

набор продуктов $(31/2, 29/4)$ максимизирует функцию полезности потребителя. Другими словами, потребитель для максимизации своей полезности выберет связку

$$(x_1^*, x_2^*) = (31/2, 29/4).$$

Проблема оптимизации потребительских предпочтений обсуждается на различных этапах изучения микроэкономики. Для того чтобы объяснить, как потребители принимают свои решения, помимо теоретических примеров полезно применять математические методы оптимизации [2]. Такие методы дают нам возможность найти решение $(x_1^*, x_2^*) = (31/2, 29/4)$ несколькими способами. Это может быть полезно для лучшего понимания данной проблемы и с дидактической точки зрения. Предположение о возможности нахождения решения поставленной задачи может стать областью для дальнейшего исследования более сложных оптимизационных задач.

Список литературы:

1. Анурин, В. Ф. Маркетинговые исследования потребительского рынка :Учеб. пособие для студентов вузов, / В. Анурин, И. Муромкина, Е. Евтушенко. - СПб. и др. : Питер : Питер Принт, 2014. - 272 с.
2. Информационные технологии в моделировании и оптимизации экономических и производственных процессов // Вахрушева Н.В., Винсковская Л.А., Кухаренко Л.В., Маркушина А.А., Пантелеева М.А., Пантелеева О.Б., Фролов Р.Н., Холодионова С.И.- Коллективная монография (Научное издание)/ Краснодар, 2019.
3. Пантелеева О.Б., Кривко А.С., Пантелеева М.А. Модель оптимального экономического роста // Сфера услуг: инновации и качество. 2018. № 38. с.53-62.

УДК 336.717.061

Сурина И.В.*к.э.н., доцент**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Налетов В.Ю.***магистрант**направление подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит»**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова***Корзухина В.Д.***магистрант**направление подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит»**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ХАРАКТЕРИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ МЕХАНИЗМА РАБОТЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО КРЕДИТАМ

CHARACTERISTICS OF KEY ELEMENTS OF THE MECHANISM OF WORK OF CREDIT INSTITUTIONS WITH BAD DEBT ON LOANS

Аннотация. В статье рассматривается изменение остатков просроченной задолженности, учитываемой в портфеле кредитов отечественных банков. Авторы придерживаются мнения, что уровень проблемных долгов и его динамика, выступает ключевым индикатором, позволяющим оценить степень принимаемых банками рисков. Детализируется сущность дефиниций «просроченная» и «проблемная» задолженность по кредитам, очерчиваются границы использования. В качестве базиса, определяющего сущность проблемного кредита принимаются разъяснения регулирующих органов и ключевых финансово-кредитных институтов. Исходя из норм применения понятий проблемного или просроченного долга по кредиту, авторами рассматриваются некоторые методы организации работы с ним.

Annotation. The article deals with changes in the balances of overdue debt accounted for in the loan portfolio of domestic banks. The authors are of the opinion that the level of problem debts and its dynamics is a key indicator that allows assessing the degree of risks taken by banks. It details the essence of the definitions "overdue" and "problem" debt on loans, outlines the boundaries of use. Explanations of regulatory authorities and key financial and credit institutions are accepted as the basis for determining the essence of a problem loan. Based on the norms of applying the concepts of problem or overdue loan debt, the authors

consider some methods of organizing work with it.

Ключевые слова: кредит, кредитная организация, просроченная задолженность, проблемная задолженность, идентификация категории качества ссуды, реструктуризация.

Keywords: credit, credit organization, overdue debt, problem debt, identification of the loan quality category, restructuring.

Наличие в кредитном портфеле банков проблемных долгов представляет собой угрозу появления прямых убытков. Сужение объемов кредитования частных лиц на фоне негативных тенденций развития экономики, наличие финансовых потерь от ненадлежащего исполнения заемщиками принятых обязательств, негативно влияет на устойчивость банков-кредиторов. Следствием развития обозначенной тенденции выступает снижение потребительского спроса, сокращение объемов продаж и прибыли компаний.

Ключевой задачей, реализация которой позволит эффективно функционировать кредитным организациям на рынке финансовых услуг, является качественная работа в области управления просроченными кредитными долгами. Учитывая, что сущность деятельности банков, как финансовых посредников, неотделима от приверженности риску возникновения проблемных кредитных долгов, весьма актуальным вопросом реализуемой ими кредитной политики выступает формирование квалифицированного подхода к управлению данной категорией кредитов.

Необходимо признать, что существует определенное сходство таких часто употребляемых в финансовой практике понятий: «просроченная задолженность», «проблемная задолженность», «плохие кредиты», «проблемные кредиты». Практически повсеместно они используются как синонимы. Однако, детализация сущности данных дефиниций позволяет заключить, что их отождествление не корректно.

Исследуя сущность понятия проблемной кредитной задолженности в первую очередь целесообразно обратиться к официальным документам, регламентирующим реализацию банками кредитного бизнес-процесса. В качестве такого документа обозначим Положение Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 28.06.2017г. №590-П. Согласно данному документу, ссуды, формирующие кредитный портфель банка, должны быть классифицированы, и

отнесены в одну из пяти категорий качества. Основанием для данной градации кредитов выступает профессиональное суждение, сформированное специалистом банка. Именно идентификация группы риска по конкретной задолженности позволяет рассчитать величину необходимого резерва на его покрытие.

Содержание нормативного документа к проблемным ссудам относит ту задолженность, которая была классифицирована в IV категорию качества. Рекомендованные к использованию критерии (а именно, уровень кредитного риска и качество обслуживания принятого долга), рекомендованные мегарегулятором, позволяют идентифицировать риск, влияние которого приведет к финансовым потерям в результате полного или частичного неисполнения заемщиком принятых обязательств. Банк России придерживается мнения, что вероятность потери основного долга по таким ссудам составляет от 51 до 100 % [3]. При этом ссуды, идентифицируемые в V категорию качества, признаются безнадежными, с очень низкой вероятностью возврата. Основываясь на базовых положениях данного документа, можно признать, что проблемными кредитами являются те вложения банка, по которым имеется невыплаченная в срок задолженность и присутствует значительный кредитный риск.

Считаем целесообразным рассмотреть трактовку понятия проблемной задолженности, сформированную в документах Международного валютного фонда. Данный финансово-кредитный институт относит к рассматриваемой категории кредиты и прочие активы, с имеющейся просроченной задолженностью основного долга сроком 90 дней и более, а также в данную категорию относятся просроченные процентные выплаты сроком 90 дней и более, которые должны быть капитализированы [5].

Таким образом, основываясь на временных рамках финансовая дефиниция «просроченная ссуда» представляется более ёмкой категорией, в сравнении с финансовой дефиницией «проблемная ссуда». Необходимо признать, что в отечественных нормативных документах, регламентирующих функционирование кредитных организаций, дефиниция «просроченная задолженность» отсутствует.

Некоторую ясность вносит в исследование сущности понятий «проблемная задолженность» и «просроченная задолженность» проект Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности физических лиц». По мнению законодателя, что отражено в тексте проекта закона, в категорию просроченной задолженности следует относить «суммарный объем не исполненных

должником в установленный срок денежных обязательств, обязанность по уплате которых возникла вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства перед кредитором, в том числе в результате неправомерного удержания денежных средств, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица, включая суммы неустойки (штрафов, пеней) и процентов, начисленных за просрочку исполнения обязательств, если иное не установлено федеральным законом или договором» [4]. Основываясь на данной трактовке просроченной задолженности, можно сказать, что ее причина ее возникновения коренится в нарушении заемщиком обязательства по выплате тела кредита и его стоимости в установленные сроки, в соответствии с заключенным кредитным соглашением.

Основываясь на проведенном исследовании, можно заключить, что в трактовке сущности понятия «проблемной задолженности по кредиту» акцентируется ее взаимосвязь с высоким уровнем кредитного риска, и как следствие, возникновением финансовых потерь. Можно сказать, что проблемная задолженность по факту ещё не состоявшаяся просроченная задолженность. Следовательно, актуальной проблемой является разработка механизмов своевременной детекции вероятности невозврата. Отметим, что в практической деятельности кредитных организаций подобные методики представлены слабо.

Поскольку проблемная задолженность (при наличии просроченной задолженности) представляется угрозой для достижения банком положительного необходимого финансового результата, первостепенной его задачей является разработка эффективного механизма, позволяющего существенно сократить ее объем. Формируемые банками бизнес-процессы, основной задачей которых является снижение уровня просроченной задолженности в портфеле банка (рисунок 1), базируются на идентификацию фактов неплатежей, с последующей детекцией причин, которые спровоцировали данное явление.



Рис. 1. Механизм работы с просроченной задолженностью

Банковская практика использует традиционное подразделение факторов, обусловивших возникновение просроченной задолженности: внешние и внутренние. Инструменты, используемые банковским менеджментом, предполагают, что особое внимание уделяется тем факторам, которые возможно контролировать и минимизировать. Фактором, который наиболее часто влияет на возникновение просроченной задолженности, считают, снижение уровня платежеспособности заемщиков. Детекция причин, повлиявших на возникновение просроченной задолженности по кредитным обязательствам, подразумевает необходимость применения для ее устранения специализированных методов работы.

Информация, представленная на рисунке 1, иллюстрирует значительный выбор инструментов, которыми применяют банки в процессе взыскания просроченных кредитных долгов. Оценка имеющегося отечественного и зарубежного опыта сделала возможным выявление и обобщение наиболее популярных направлений, реализация которых в деятельности кредитных организаций позволяет сократить остатки проблемных долгов:

- реализация самостоятельных бизнес-процессов, основной задачей которых выступает снижение уровня просроченной задолженности;
- операции, выполняемые банками и коллекторскими агентствами совместно;
- полная продажа портфелей просроченной задолженности.

Из приведенных нами направлений работы кредитных организаций с проблемной задолженностью, приоритетной выступает их самостоятельная работа. Признаем, что организация работы по снижению уровня проблемной задолженности в портфеле банков, и возврат невыплаченных в срок кредитов, требует разработки специализированного бизнес-процесса, и определенных материальных затрат. Базовыми инструментами, использование которых гарантирует эффект при взыскании просроченной задолженности собственными средствами банка, следует отнести разъяснительную работу с заемщиками, увеличение резервов на покрытие рисков, в сумме адекватной сроку неплатежей, проведение мероприятий по рефинансированию и реструктуризации сумм основного долга, а также продажа залога, предоставленного заемщиком в качестве гарантии по кредиту.

Другим направлением, которое практикуют кредитные организации в процессе

работы по возврату просроченных долгов, выступает их сотрудничество с коллекторскими агентствами. Практическое применение данного сотрудничества выражается в передаче коллекторам определенного количества кредитных соглашений, по которым имеется просроченная задолженность, в управление (аутсорсинг) либо переуступив им право требования этих долгов (цессия). В случае, если принимаемые меры не приносят ожидаемого результата, то имеется возможность продажи проблемных долгов третьим лицам. Практика проведения подобных операции широко распространена в деятельности зарубежных банков, и в последнее время используется на территории РФ.

Разрабатывая самостоятельный бизнес-процесс, оформляющий работу банка с проблемными долгами, необходимо учитывать возможности, которые предоставляет реструктуризация кредитов. Нормативное закрепление понятие реструктурированной ссуды содержит Положение № 590-П. В соответствии с данным документом, ссуду необходимо считать реструктурированной в том случае, если она соответствует следующим условиям: по соглашению с заемщиком существенные параметры кредитного договора были изменены в более благоприятную для заемщика сторону (продлен срок договора, снижена ставка процентов, изменен порядок ее расчета). Реструктуризация применяется банком в отношении достаточно добросовестных заемщиков. Поскольку документ содержит обязательные условия применения реструктуризации - продолжительность просроченных платежей по кредиту, в течение последних 180 календарных дней не должна превышать 30 дней включительно, а финансовое состояние заемщика в течение последнего истекшего и текущего года должно оцениваться не хуже, чем среднее.

Можно констатировать, что реструктуризация применяется для добросовестных заемщиков, которым банк может пойти навстречу в плане предоставления благоприятного режима обслуживания задолженности при возникновении у них временных финансовых трудностей. При этом в определении реструктуризации уже упоминаются несколько форм реализации на практике такого режима, повышающего надежность возврата кредита. Существующие на данный момент формы реструктуризации задолженности перечислены автором настоящей работы на рисунке 2.

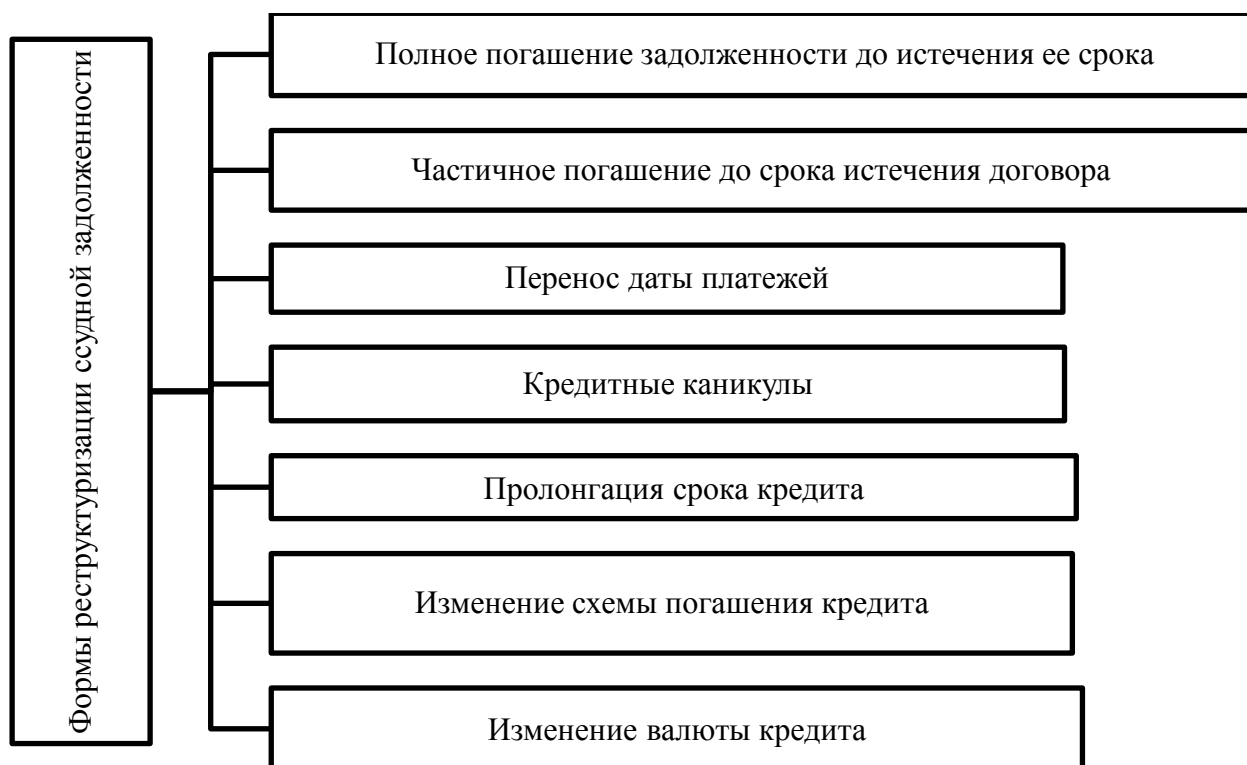


Рис. 2. Схемы реструктуризации проблемной задолженности, используемые в практике отечественных кредитных организаций

То есть, кредитным организациям необходимо постоянно производить модернизацию используемых способов работы с проблемной задолженностью, что позволит выработать оптимальный вариант, учитывающий не только интересы банка-кредитора, но и возможности заемщика. Разработка подобных схем предполагает активное сотрудничество всех заинтересованных сторон.

Список литературы:

1. Положение Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 28.06.2017г. №590-П (в ред. Указания Банка России от 26.07.2018 N 4874-У). Зарегистрировано в Минюсте России 12.06.2017г. № 47384 [Электронный ресурс]: Доступ из справ. Правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 15.05.2020).

2. Проект Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной

задолженности физических лиц» (подготовлен Минэкономразвития РФ) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 12.12.2011) [Электронный ресурс]: Доступ из справ. Правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 15.05.2020).

3. Мазурин В.В. Механизм работы с проблемной и просроченной задолженностью в розничном портфеле российских банков // Вестник университета. - №6. – 2016. – С. 119-125.

4. Сурина И.В., Затынайченко Н.И. Характеристика основных проблем функционирования розничного бизнеса российских банков // В сборнике: Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения сборник научных работ преподавателей III Международной межвузовской конференции. 2019. С. 256-260.

5. Сурина И.В., Павленко А.Н. Теоретические вопросы природы банковских кредитных рисков / Сурина И.В., Павленко А.Н. // Вектор экономики. 2019. № 6 (36). С. 120.

УДК 336.774

Сурина И.В.*к.э.н., доцент**кафедры финансов и кредита**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Панова А.Д.***магистрант**направление подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит»**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Клименко Е.М.***магистрант**направление подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит»**Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ МАКРО И МИКРО
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ СУБЪЕКТАМИ
МАЛОГО БИЗНЕСА КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ**

**THEORETICAL ASPECTS OF ASSESSING THE IMPACT OF MACRO AND
MICRO ECONOMIC FACTORS ON ATTRACTING CREDIT RESOURCES BY
SMALL BUSINESSES**

Аннотация: Статья посвящена исследованию вопросов оценки влияния макро и микро экономических факторов на возможность привлечения субъектами малого предпринимательства финансирования со стороны кредитных организаций. Авторами обосновывается тезис, что малый бизнес играет значительную роль в развитии экономик различных стран. Однако, его продуктивное функционирование невозможно без привлечения кредитных ресурсов. Авторы отмечают, что объемы кредитования малых предприятий находятся в зависимости от степени влияния следующих факторов: недостатка информации о деятельности малого предприятия, отсутствия у него кредитной истории, параметров кредита, стоимости и ликвидности залога, длительности взаимоотношений с банком, объемов деятельности банка-кредитора, развития кредитного рынка. В статье отмечается, что своевременный учет данных факторов, а также внедрение современных технологий кредитования, позволит расширить финансирование деятельности малых предприятий финансово-кредитными институтами.

Abstract: the Article is devoted to the study of the assessment of the impact of macro and micro economic factors on the ability of small businesses to attract financing from credit organizations. The authors substantiate the thesis that small business plays a significant role in the development of various countries ' economies. However, its productive functioning is impossible without attracting credit resources. The authors note that the volume of lending to small businesses depends on the degree of influence of the following factors: lack of information about the activities of a small business, lack of credit history, credit parameters, the cost and liquidity of collateral, the duration of relationships with the Bank, the volume of activities of the lender Bank, the development of the credit market. The article notes that timely consideration of these factors, as well as the introduction of modern lending technologies, will expand the financing of small businesses by financial and credit institutions.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, кредитная организация, кредит, процентная ставка, спрос на кредитные ресурсы, предложение кредитных ресурсов.

Keywords: small business entity, credit organization, loan, interest rate, demand for credit resources, supply of credit resources.

На современном этапе развития экономики, дискуссионным остается вопрос о том, является ли банковское финансирование необходимым для развития малого предпринимательства. В продолжающейся дискуссии участвуют практически все заинтересованные стороны: регулирующие органы, кредитные организации, финансово-кредитные институты, а также, конечно, малые предприятия. Особую актуальность обсуждение проблем финансирования малого бизнеса приобретает в период кризисов.

Малый бизнес имеет решающее значение для роста и успеха экономик большинства стран. На долю данного сегмента приходится от 60 до 70% рабочих мест в большинстве стран ОЭСР, причем особенно большая доля приходится на Италию и Японию и относительно меньшая в США [2]. В Великобритании, например, более 5 млн. Малых предприятий, которые обеспечивают более 50% рабочих мест и оборота бизнеса страны. Малые предприятия также играют значительную роль в странах с

низким и средним уровнем дохода. Например, в Нигерии малый бизнес обеспечивает до 70% рабочих мест в промышленном кластере, и 60% в сельском хозяйстве [2].

Преимуществами малого предпринимательства можно считать его инновационность и гибкость. Они более адаптивны к переменам, и важны для развития экономики государства. Однако, к сожалению, из-за их небольшого масштаба операций большинство данных предприятий не имеют адекватного доступа к финансовым ресурсам.

Необходимо признать, что одним из ключевых условий наращивания доли малого предпринимательства в экономике, выступает качество услуг, получаемых данным сегментом от обслуживающих его банков. То есть, стоимость и качество предоставляемых продуктов и услуг являются ключевыми элементами в определении успеха этого сектора.

Малые предприятия, как правило, сталкиваются с финансовыми трудностями, особенно на стадии своего становления, поскольку они относительно молоды, отсутствует необходимый опыт ведения бизнеса, а также их деятельность нельзя назвать транспарентной, в силу имеющегося недостатка информации о проводимых операциях. Данное положение осложняется тем, что большинство из них также не имеют хорошей кредитной истории и подвергаются огромным операционным рискам. С учетом этих факторов, выступающих барьерами в привлечении малым бизнесом достаточного финансирования, в конечном итоге привлечение необходимых ресурсов требует высоких затрат.

Финансовые кризисы, присутствующие в экономиках практически всех государств (например, 2009г., 2015г. и прочие), имеют негативные последствия для функционирования системы финансирования субъектов малого предпринимательства. В такие периоды большинство банков практикуют стратегию сужения своих кредитных портфелей, а следовательно, и кредитования малого бизнеса, по причине имеющегося «сжатия ликвидности». Этому способствуют заявления топ-менеджмента банков о том, что они не могут найти качественных заемщиков. Хотя, с одной стороны, некоторые аналитики (например, экономические обозреватели ведущих профильных изданий, сотрудники министерств и ведомств) считают, что кредитные организации (сторона предложения) не достаточно поддерживают жизнеспособный бизнес. С другой стороны, банкиры, понимая, что драйвером кредитования выступает спрос на

финансовые ресурсы, должны учитывать влияние на него сложившихся экономических условий, и наличие доверия со стороны бизнеса.

Неоспоримой является аксиома, гласящая, что спрос на банковское кредитное финансирование, снижается во время экономического спада. Поскольку предприятия вынуждены сокращать формируемые запасы, а также корректировать долгосрочные планы капиталовложений. Отметим, что изменения в финансовой политике предприятий вынуждает их накапливать денежные резервы.

В свою очередь кредитные организации, как правило, ужесточают требования по отношению к потенциальным заемщикам, а также повышают стоимость кредитного предложения в период финансового кризиса. Такое ужесточение кредитного предложения может быть результатом воздействия ряда факторов, ключевым из которых будет увеличение стоимости привлекаемых банками ресурсов по отношению к ключевой ставке регулятора, а также снижение привлекательности высокорисковых операций.

Как показывает имеющийся опыт преодоления финансовых кризисов, количественное смягчение (процесс, при котором Центральный Банк, используя доступные денежно-кредитные инструменты, увеличивает приток денежных средств в экономику) помогает сгладить последствия роста стоимости кредитных ресурсов, кредитных ограничений и риска инфляции.

Таким образом, особую актуальность приобретает вопрос, о степени относительного влияния между спросом и предложением, с точки зрения доступности и ценообразования на кредитные ресурсы.

Решению обозначенной проблемы уделяется достаточное внимание в трудах представителей различных экономических школ. Стоит отметить, что для пост-кейнсианцев наличие кредита определяется спросом, но это зависит от способности заемщика к его возврату, в то время как неоклассики считают, что кредит определяется его предложением [6].

Следовательно, пост-кейнсианская теория создания эндогенных денег предполагает, что возникновение денег в современной экономике в конечном счете зависит от спроса на кредит, а не от его предложения, на чем настаивают некоторые ученые-экономисты [6].

Исследования, проведенные под эгидой Банка Англии, позволили регулятору на официальном уровне одобрить постулаты пост-кейнсианской эндогенной теории денег [12]. Однако, несмотря на признание, научные дискуссии по поводу относительной роли спроса на деньги и предложения в определении кредитных ограничений, продолжаются.

В проведенном исследовании поясняется, что большая часть денег в современной экономике создается коммерческими банками, за счет выдаваемых займов. То есть, явление, которое противоречит теории мультипликатора денег, приводимой в большинстве научных изданий по макроэкономике. Теория мультипликатора заключается в том, что банки, выступая в качестве посредников и привлекая на свои депозитные счета свободные ресурсы, осуществляют кредитование экономических субъектов, которые, в свою очередь используют полученные ресурсы по своему усмотрению [5].

Приведенные нами концепции, отражающие взаимосвязь спроса и предложения на кредитные ресурсы, влияют на параметры кредитования. Как правило, решение о предоставлении кредитов малому бизнесу является результатом совокупного влияния нескольких факторов. Со стороны спроса отметим влияние таких факторов, как характеристики фирмы и владельца, параметры займа, наличие залога, а также характеристики взаимоотношений, сложившихся с предыдущими кредиторами. Можно с уверенностью сказать, что данные факторы, играют решающую роль в принятии кредитным комитетом банка решения о предоставлении кредита.

По аналогии со спросом, ключевыми факторами, определяющими готовность и способность кредитных организаций предоставлять кредиты малому бизнесу, выступают объем деятельности банка, а также сложившиеся на данный момент характеристики банковского рынка (например, ключевая ставка регулятора, ставки рынка межбанковского кредитования, стоимость привлекаемых ресурсов).

Факторы микроуровня, определяющие параметры кредитных договоров, в значительной степени связаны с характеристиками кредитного риска, характеристиками экономических показателей деятельности фирм, их кредиторов, взаимоотношений между ними, и внешними факторами, такими, как денежно-кредитная политика, конкуренция и деловой цикл.

Практика показывает, что между факторами, влияющими на кредитный процесс, существуют определенные взаимозависимости. Например, данные статистических наблюдений мегарегулятора выявили, что прочность отношений заемщика и кредитора оказывает значительное влияние на характеристики кредитных договоров [4]. В частности, снижению уровня кредитной процентной ставки и требований к стоимости и ликвидности обеспечения способствовали длительные взаимоотношения кредитной организации и заемщика. Было также установлено, что параметры самого банка-кредитора так же оказывают влияние на ценообразование и срок предоставляемых кредитов [4].

Исследования, проводимые Центральным Банком РФ, также показывают, что существует ряд факторов, оказывающих влияние на применение (или отказ от него) кредитными организациями различных технологий кредитования малого бизнеса. То есть, в какой степени кредитные организации используют различные технологии в процессе кредитования, достойных транспарентных, или непрозрачных малых предприятий.

В трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов уделяется значительное внимание характеристике элементов структуры финансово-кредитных организаций и кредитной инфраструктуре, как ключевым компонентам в определении доступности для субъектов малого предпринимательства кредитных ресурсов, а также применении указанными институтами различных технологий кредитования [8].

Состав финансовых учреждений, функционирующих на рынке кредитования малого предпринимательства, предполагает присутствие различных классов финансовых посредников, предоставляющих кредиты, а также конкуренцию между ними. Выделяют следующие базовые категории, а именно: крупные (межрегиональные) и небольшие (региональные) банки; банки, с участием капитала нерезидентов и находящиеся в собственности резидентов РФ; кредитные организации, находящиеся в государственной собственности и частные банки [10].

Данная кластеризация позволяет детализировать степень влияния объемов деятельности финансово-кредитных институтов на их предрасположенность к кредитованию субъектов малого предпринимательства. Основываясь на результатах имеющихся исследований, можно сказать, что более доступными для малого бизнеса являются кредитные продукты крупных банков [8].

Важным фактором, который по мнению некоторых исследователей оказывает значительное влияние на объемы кредитов, предоставляемых малому бизнесу, выступает концентрация кредитного рынка [10]. Происходящие на финансовом рынке процессы глобализации и консолидации финансовых услуг, которым способствуют слияния и поглощения в банковской сфере, в перспективе могут, по мнению некоторых авторов (Сажина В.С. [7]) иметь негативные последствия, выражающиеся в снижении уровня конкуренции между банками. Это, в свою очередь, отразится на объемах кредитования малого бизнеса и его стоимости.

Отчасти это обусловлено эмпирически негативной связью между размером банка и распределением активов на кредитование малых предприятий. Кроме того, последние тенденции в области дерегулирования и технологических изменений также способствовали значительным изменениям, способствующим повышению доступности кредитов субъектам малого предпринимательства.

С одной стороны, наличие дерегулирования, как правило, благоприятствует крупным банкам, причем многие из них расширяют масштабы своей деятельности как в географическом отношении, так и в диверсификации продуктовых линеек, что положительно сказывается на перспективах кредитования малых предприятий.

С другой стороны, технологическая революция, особенно использование кредитного скоринга в оценке кредитоспособности малого бизнеса, коренным образом меняет характер его кредитования как крупными, так и малыми банками. Признаем, что крупные банки, в состоянии предоставить малому бизнесу значительные объемы недорогих кредитов. Именно крупные финансово-кредитные институты располагают возможностью снижения стоимости кредитных ресурсов за счет внедрения инновационных IT-технологий (в частности, кредитного скоринга), географической диверсификации привлекаемых ресурсов, использованию модернизированных бизнес-процессов. К сожалению, небольшие региональные банки не обладают данными преимуществами, однако, имеющиеся долгосрочные связи со своими клиентами и индивидуальный подход предоставляет им возможность конкуренции на кредитном рынке.

Выступая драйвером развития экономики государства, малый бизнес обеспечивает значительное количество рабочих мест, производит пользующуюся спросом продукцию и услуги, осуществляет платежи в бюджет и внебюджетные

фонды. Однако, как показало выполненное нами исследование, деятельность данного элемента экономики напрямую зависит от финансирования, предоставляемого, в частности, кредитными организациями. В свою очередь, процесс кредитования банками субъектов малого предпринимательства подвергается влиянию различных групп факторов, изменяющих параметры работы банков на кредитном рынке. Своевременный учет степени влияния как макро. так и микро экономических факторов позволит банкам совершенствовать технологические процессы, а малым предприятиям получить необходимое финансирование.

Список литературы:

1. Данилина Е.В. Тенденции развития мирового рынка слияний и поглощений в банковской сфере / Е.В. Данилина // Банковские услуги. - 2015.- № 6.- С. 28-32.
2. Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед. Исследование для МСП Банк: Анализ международного опыта финансирования МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/analiz-may-2013.pdf>.
3. Еремеева А.К. Экономическая сущность и необходимость анализа кредитоспособности заемщиков / А.К. Еремеева, И. В. Сурина // В сборнике: Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения: сборник научных работ преподавателей III Международной межвузовской конференции. 2019. - С. 253-256.
4. Информационно-аналитический комментарий «Изменение условий банковского кредитования» [Электронный ресурс]. - URL: http://www.cbr.ru/analytics/dkp/bank_lending_terms/
5. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учеб.пособие / О.И. Лаврушин. М.: Финансы и статистика, 2014. – 459 с.
6. Посткейнсианство // Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. - URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
7. Сажина В.С. Влияние сделок слияний и поглощений банков (M&A) на конкуренцию в российском банковском секторе / В.С. Сажина // Современные научные исследования и инновации. - 2014. - № 10. Ч. 2 [Электронный ресурс]. - URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/10/38723>.

8. Сурина И.В. Проблемы и перспективы кредитования субъектов малого бизнеса российскими банками / И.В. Сурина, И.Е. Долгалева / Вектор экономики.-2017.- № 11 (17).- С. 52.

9. Сурина И.В. Банковские кредиты без обеспечения: вопросы оценки рисков / И.В. Сурина, В.С. Друзенко, Е.В. Токовая // В сборнике: Актуальные вопросы современного социально-экономического развития России: проблемы теории и практики Сборник научных трудов Национальной (всероссийской) научно-практической конференции. 2019. – С. 740-748.

10. Тригуб Е. Ю. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в России / Е. Ю. Тригуб // Международный научно-исследовательский журнал. - 2018. - № 12 (66) Часть 3. - С. 67-70.

11. Рязанова О.А., Рязанов И.С. Скоринг в системе кредитования субъектов малого бизнеса / О.А. Рязанова, И.С. Рязанов // Современные проблемы социально-гуманитарных наук. - 2016. - № 6 (8). - С. 133-136.

12. Claudia M.Buch, Matthieu Bussière, Linda Goldberg, Robert Hills. The international transmission of monetary policy // The Bank of England. - URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261560618305047>

УДК 339.138

*Штезель А.Ю.,**к.э.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова**Денисова Н.И.,**к.т.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова*

СТРАТЕГИИ КОМПЛЕКСНОГО МАРКЕТИНГА ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЙ

STRATEGIES FOR INTEGRATED MARKETING OF POWER SUPPLY COMPANIES

Аннотация: авторами рассматриваются особенности отраслевых маркетинговых инструментов энергосбытовых компаний: особенности рынка, ценовой политики, концепции продвижения. В статье раскрываются актуальные аспекты отраслевых систем управления взаимоотношениями, стратегические перспективы развития товара и рынка в рамках матрицы И. Ансоффа.

Abstract: the authors consider the features of industry marketing tools of power supply companies: market features, pricing policy, and promotion concepts. The article reveals current aspects of industry relationship management systems, strategic prospects for product and market development within the framework of the I. Ansoff matrix

Ключевые слова: комплексный маркетинг, модель И. Ансоффа, энергосбытовая компания.

Keywords: complex marketing, model of I. Ansoff, power marketing company.

Электроэнергетика является одной из базовых отраслей промышленности страны, а также составляет значимую долю в экономике России. От развития данной отрасли во многом зависит функционирование экономики страны и уровень развития научно-технического прогресса.

Электроэнергетика, согласно ФЗ «Об электроэнергетике», представляет собой отрасль экономики Российской Федерации, которая включает в себя комплекс экономических отношений, возникающих в процессе производства, (в том числе производства в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой

энергии), передачи электрической энергии, оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике, сбыта и потребления электрической энергии с использованием производственных и иных имущественных объектов (в том числе входящих в Единую энергетическую систему России), принадлежащих на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основании субъектам электроэнергетики или иным лицам. Электроэнергетика является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения» [1].

Электроэнергетика практически на всем протяжении существования характеризовалась централизованным управлением и лишь недавно перешла к рыночному механизму управления, что, естественно, усложняет процесс использования рыночных механизмов и внедрения современных принципов управления, поскольку и на сегодняшний день она остается монополизированной отраслью.

Все субъекты рынка обладают экономической самостоятельностью, имеют возможность свободного выбора, как в сфере производства, так и в сфере сбыта электроэнергии. Более широкое внедрение маркетинговых элементов в рыночной экономике, в первую очередь, вызвано наличием конкуренции, как главного источника борьбы за потребителя.

Проводя анализ специфических характеристик рынка электроэнергии, в частности электроэнергии как товара, следует выявить границы изучаемого рынка, выяснить, что является ассортиментом товаров данного рынка. Из теории можно отметить, что товарный рынок – это минимальная совокупность товаров, подходящие для замены покупателем, если ожидается увеличение цен на какой-либо процент в прогнозируемом будущем.

Для наиболее полного понимания специфических характеристик рынка (места встречи продавца и покупателя, механизма функционирования данного процесса) энергетики, следует отметить некоторые технологические особенности отрасли:

1. Выработку и производство энергетического товара осуществляют предприятия энергетики (электростанции), далее они распределяют готовый товар по тепловым и электрическим цепям. Это дает возможность для розничного рынка установить границы рынка, которые обслуживают конкретные предприятия.

В настоящее время российскую систему энергетики можно охарактеризовать, как довольно развитую, с хорошими региональными и территориальными энергетическими системами, но с плохо работающими связями между ними.

2. Наличие политики высоких и жестких требований к качеству вырабатываемой электрической энергии, а также бесперебойности снабжения.

3. Отсутствие возможности приостановить процесс производство, а также совпадение процессов потребления и производства во времени делают необходимым регулирование этого процесса вместе с координацией.

4. Энергетика имеет большое общенациональное значение, ее развитие, существование наделяют ее оборонительной и государственной значимостью. Данный факт требует организации между продавцами и покупателями закрепления договоров этих взаимоотношений, которые следует осуществлять на регулярной основе и в многоступенчатой системе.

5. Значимость энергетики, как отрасли оказывающей услуги для общества, требует регулирования части поставок и ценовой политики и государством.

6. Энергетика, как участник промышленного производства, оказывает влияние на экологическую ситуацию, поэтому государству необходимо организовать контроль в направлении технологий, оказание инвестиционных проектов по технологическому перевооружению электростанций, а также развитие энергосберегающих и высокотехнологичных разработок.

Вышеизложенные характеристики рынка электроэнергии являются основополагающими в разработке системы комплекса маркетинга, особенно в части маркетинга взаимоотношений. Система маркетинговых инструментов должна напрямую учитывать все особенности отраслевого рынка и предлагать эффективные и конкурентоспособные решения для развития отрасли.

В сфере электроэнергетики наблюдается достаточный уровень развития конкуренции, особенно для энергоснабжающих компаний, которые, могут выступать как монополисты только в отношении средних или мелких потребителей (ЖКХ, сфера услуг и т. д.). Однако постепенно в связи с изменениями в области электроэнергетики (возникают альтернативные варианты электроснабжения, развиваются новые технологии) уменьшается и монополизм в этой сфере.

По мнению некоторых специалистов, в такой отрасли можно обойтись без

маркетинга. Однако это не совсем так, поскольку наряду с мелкими и средними потребителями, на рынке присутствуют достаточно крупные потребители (промышленные предприятия, крупные ГЭС, ГРЭС), которые выступая оптовыми покупателями, могут создавать внутриотраслевую конкуренцию. Все это невольно подтолкнет участников рынка к внедрению маркетингового комплекса в систему электроэнергетики.

Существующие в торговой сфере маркетинговые инструменты и опыт их использования не всегда возможно перенести в эту область, поскольку она имеет целый ряд особенностей, связанных не только с электроэнергией, как с особым товаром, но и с услугами, сопровождающими продажу (распределение) этого товара.

С точки зрения современного маркетинга, наибольший успех будут иметь те предприятия, которые лучше конкурентов удовлетворяют существующие или потенциальные потребности покупателя. И основной целью при этом является увеличение объемов реализации товаров и с учетом ресурсных возможностей предприятия и увеличение рыночной доли предприятия.

Для достижения таких целей применяются элементы комплекса маркетинга (4P - «Продукт», «Цена», «Место продажи», «Продвижение»).

Несмотря на многочисленные попытки дополнить данную модель, ни один вариант не завоевал признательности. В последнее время заговорили об использовании такой модели комплексного маркетинга, которая бы учитывала изменение условий на рынке. Такая модель была предложена под названием 4C, согласно которой управление маркетингом в компании происходит на основе учета покупательского поведения, которое в электроэнергетике имеет свои особенности, состоящие в снижении его расходов за пользование электроэнергией, повышении удобства при получении и пользовании услугами энергосбытовой компании.

Комплексная модель 4C включает следующие элементы [3]:

- 1) нужда и запросы потребителя, а именно, надежное и бесперебойное энергоснабжение, минимум затрат на энергоресурсы (customer value needs and wants);
- 2) использование оптимально регулируемых условий в договорах по поставкам и ценам, снижение издержек (затрат) для потребителя (cost);
- 3) сокращение времени на получение услуги, удобство и доступность получения услуги по принципу «шаговой доступности» и «единого окна», более широкое развитие

информационных и других сервисов в сети интернет (convenience);

4) коммуникации с потребителем, создание индивидуальных предложений по сервису для крупных клиентов и обслуживание клиентов по группам (communication).

На рынке продажи электроэнергии в настоящий период функционируют два типа энергосбытовых компаний: одна из них составляет тип гарантирующих поставщиков (ГП), а другой тип представлен независимыми энергосбытовыми компаниями (НЭСК).

Первый тип организации представляет собой коммерческую структуру, которая имеет право заключать договора купли-продажи с любым потребителем электрической энергии, который к ней обратился. Поэтому, если клиента не устраивает независимая энергосбытовая компания, то он в любой момент может сменить продавца электроэнергии и воспользоваться услугами ГП.

Это лишний раз подчеркивает наличие конкуренции на рынке сбыта продукции. Поэтому в этих условиях для компании необходимо разработать маркетинговую стратегию, с помощью которой можно обеспечить конкурентоспособность энергосбытовой компании и обеспечить клиентоориентированный подход для повышения рентабельности.

На сегодняшний день в России существуют два уровня продажи электроэнергии – уровень оптового рынка (работа электроснабжающих организаций на оптовом рынке (ФОРЭМ) и уровень потребительских рынков (территория отдельных субъектов РФ). Но, к сожалению, это разделение породило между ними не согласованность.

Руководители федеральных структур в качестве основного направления рассматривают максимальное увеличение продажи электроэнергии через оптовый рынок и усиление государственного (федерального) контроля над деятельностью субъектов рынка (ФОРЭМ, РАО «ЕЭС России») и региональных структур.

Руководители региональных структур в качестве основного подхода планируют большее расширение своих собственных прав в отношении контроля над деятельностью сетей.

Все это вызывает при продаже электрической энергии противоречия между предприятиями, продающими электроэнергию на оптовом рынке и структурами, которые поставляют электроэнергию на потребительские рынки.

С позиций управления маркетингом для повышения эффективности

целесообразно создать единый диспетчерский центр, который организует на основе конкуренции торговлю электроэнергией всеми электростанциями, расположенными в этой энергозоне, независимо от их принадлежности, что приведет к снижению на этой основе тарифов на электроэнергию.

Маркетинговый подход к преодолению конкуренции на потребительском рынке предлагает разделить услуги по производству, по передаче и по распределению, выделив их в отдельные самостоятельные виды и предоставив производителям электроэнергии право на ее распределение.

Для отечественной практики применение маркетинговых инструментов на рынке электроэнергии являются новым, но вместе с тем, необходимым направлением, так как в основе принятия управленческих решений лежат потребности покупателей и требования рынка.

Следует отметить, что использование маркетинговых инструментов в электроэнергетике отличаются от маркетинга, применяемого в других сферах деятельности. Особенности маркетинга взаимосвязаны с характеристиками исследуемого рынка, изложенными выше, а также с технологическими особенностями процесса производства, преобразования и потребления электроэнергии, процессом организации коммерческих операций по энергосбыту.

Рассмотрим факторы, определяющие спрос на электроэнергию:

- динамика в области экономики страны (региона);
- электрификация народного хозяйства, ее темпы и эффективность, или темпы и эффективность инновационных электротехнологий;
- эффективность использования электрической и также тепловой энергии;
- уровень спроса и ее динамика на электроэнергию в целом по стране или в отдельных регионах;
- потребление и производство электроэнергии происходят в одно и тоже время, то есть данный процесс неразрывен.

Данный товар невозможно произвести впрок или закупить с запасом, например, в ожидании благоприятного уровня цен на рынке, а также в ожидании улучшения конъюнктуры.

Изложенные особенности маркетинга в электроэнергетике позволяют определить выбор стратегии и инструментария маркетинга в данной отрасли:

1. Приоритет в организации системы сбыта приобретают прямые продажи крупным клиентам электроэнергетического рынка.

2. Ценообразование (тарифная политика) приобретает важное значение, а также становится ведущим элементом комплекса маркетинга.

3. Управление спросом является основой обеспечения конкурентной позиции на рынке и предполагает проведение специализированных маркетинговых исследований.

4. Компонент комплекса маркетинга компаний сферы услуг - «people» (персонал) необходим как для наращивания образовательных и профессиональных компетенций, так и для повышения эффективности развития отрасли в целом.

5. Отсутствие возможности улучшать качество продукта. При этом существует возможность внедрения в производственный процесс высокотехнологичного оборудования, позволяющего быстрее и при более эффективном использовании ресурсов производить большее количество энергии.

6. Необходимость использования PR – инструментария для формирования благоприятного имиджа предприятия и управление им в долгосрочной перспективе.

7. Формирование долгосрочных и взаимовыгодных отношений в системе коммерческих отношений с предприятиями.

Успех становится возможным для тех компаний, которые с позиции рационального позиционирования, смогли занять самое удачное место в сознании потребителя, с помощью создания устойчивого имиджа компании и повышения качества своей продукции, и в результате могут рассчитывать на максимально возможную лояльность с их стороны.

Чтобы приобрести конкурентные преимущества, а также стать конкурентоспособным игроком на рынке электроэнергетики предприятию необходимо грамотное позиционирование в сознании потребителей и опытных участников рынка имиджа, мнения о компании, преимуществ сотрудничества именно с данной фирмой. В маркетинговом ключе энергосбытовая компания в процессе своей деятельности также выполняет социальные функции. Это очень значимое преимущество при осуществлении позиционирования бренда, ведь компания в этом аспекте приобретает качество лидирующего и ориентированного на этический маркетинг игрока на рынке.

Таким образом, шансы эффективно осуществить позиционирование возрастают с использованием маркетингового подхода и инструментария, отсюда главными

группами, на которые направлены действия предприятия, являются: потребители, контрагенты и регулирующие органы.

Следует отметить, что верное применение инструментов и технологий маркетинга в компаниях отрасли электроэнергетики дают возможность для более успешной конкуренции на рынке.

Для успешной работы компаний отрасли необходимы инструменты, позволяющие повысить эффективность всех процессов, – от производства и сбыта продукции до управления активами и инвестиционной деятельностью.

Применение современных CRM систем управления позволяет компаниям топливно-энергетического сектора повысить управляемость предприятия, оперативность и качество обслуживания клиентов. CRM системы являются особым инструментом управления компанией, они расширяют возможности руководителей и позволяют оценивать эффективность принятых решений в режиме реального времени. Отраслевые CRM системы более эффективно приспособлены к потребностям конкретной отрасли, поскольку основаны на обобщении опыта работы и технологии деятельности предприятий отрасли. Это позволяет снизить время на внедрение системы и расходы по стоимости услуг.

В настоящее время используются различные виды CRM-систем, но одним из часто используемых разновидностей являются CRM системы по продажам, с помощью которых можно:

- управлять классификацией клиентов;
- управлять контактами;
- управлять циклом продаж;
- прогнозировать продажи;
- автоматически подготавливать коммерческие предложения;
- управлять территориями;
- осуществлять мониторинг потенциальных продаж.

Перечисленные инструменты маркетинга позволяют в несколько раз увеличить конкурентоспособность электростанций, что будет способствовать росту эффективности производства и увеличению экономико-финансовых показателей, а также укреплению взаимоотношений со стратегически важными крупными клиентами на маркетинговой основе.

Отрасль является также перспективной с точки зрения развития и внедрения инновационных технологий и инструментов, в том числе, маркетинговых. В ходе исследования авторами был использован аналитический и стратегический инструмент, определяющий инновационные перспективы развития товара и рынка в исследуемой отрасли (таблица 1).

По приведенным данным матрицы можно заметить, что направлений для стратегического развития у компаний в сфере энергосбытовой деятельности выявлено в значительном количестве, но в качестве наиболее эффективных в настоящий момент следует отметить:

Таблица 1.

Матрица развития товара и рынка И. Ансоффа для энергосбытовых компаний

		Продукты	
		Существующие	Новые
Рынки	Существующие	1. Стратегия проникновения на рынок: - рост физических объемов поставки (КИУМ) путем снижения заявляемых на рынок цен; - увеличение контрактных объемов по свободным договорам; - снятие ограничений на выдачу мощности (увеличение располагаемой мощности); - подключение тепловой нагрузки построенных жилищных и введенных промышленных объектов и прочих отраслей; - покупка тепловых мощностей потребителей, имеющих сложное финансовое положение.	3. Разработка продукции: - повышение готовности генерирующего оборудования к выработке электрической энергии; - индивидуальная работа с крупными промышленными потребителями; - учет в договорах теплоснабжения специфики процесса потребления и удобства графика оплаты.
	Новые	2. Освоение рынка: - реализация «новой» мощности (новые правила её сбыта, в т.ч. по договорам предоставления мощности); - покупка генерирующих активов других компаний и выхода в новые регионы сбыта; - заключение договоров с новыми покупателями.	4. Диверсификация: - участие в рынке системных услуг; - участие в рынке производных финансовых инструментов (фьючерсов, форвардов и пр.); - продажа товаров, сопутствующих основным: химически очищенная вода, - оказание коммунальных услуг.

1. В рамках стратегии проникновения на рынок – это увеличение контрактных объемов по свободным договорам.

2. В рамках реализации стратегии освоения рынка – это покупка генерирующих активов других компаний и выхода в новые регионы сбыта, а также заключение договоров с новыми покупателями.

3. У компании есть перспективные направления диверсификации – это оказание коммунальных услуг и сдача в аренду имущества.

Энергосбытовая деятельность предприятий отрасли подвержена влиянию

динамических изменений в окружающей среде, которые должны отслеживаться в рамках маркетингового ситуационного анализа рыночных возможностей и угроз.

В сфере энергосбытовой деятельности это особенно актуально, так как участники рынка находятся в постоянном взаимодействии и необходимо отслеживать маркетинговые силы и угрозы всех участников отрасли.

Так, например, в связи с изменением мировых цен на природный газ и нефть происходит замедление развития российской экономики, что может отрицательно сказаться на деятельности компаний. Данный процесс является слабоуправляемым. Для снижения уязвимости перед негативными экономическими и политическими изменениями в стране энергосбытовыми компаниям следует вести деятельность по сокращению издержек и повышению эффективности во всех сферах деятельности.

В результате спада производства в России, возникшего в связи с экономическим кризисом, произошло сокращение спроса на электрическую и тепловую энергию. Для выхода из данной ситуации необходимо активное развитие сбытовой политики и заключение долгосрочных контрактов на электро- и теплоснабжение.

Учитывая некоторое отставание в технологии получения и передачи электроэнергии, руководители многих компаний понимают, что развитие отрасли и новые технологии в энергетике возможны при использовании инновационных методов работы и обращают внимание на инновационные процессы, внедряемые в зарубежных компаниях.

В настоящее время наиболее интересными инновациями в сфере энергетики являются работы по усовершенствованию и внедрению плазменных генераторов, светодиодных ламп, которые не содержат ртути, имеют более длительный срок эксплуатации (30 тысяч часов против 1 тысячи).

Особое внимание в сфере электроэнергетики уделяют решению проблемы передачи энергии на расстояние без проводов и более широкое использование возобновляемых источников энергии, к которым относятся использование солнечного света; энергии ветра, водных потоков (приливы и отливы), энергия недр земли (геотермальные источники), использование биоматериалов.

Некоторые из этих источников, такие как солнечные батареи, приливные электростанции, ветряные электростанции уже используются в таких странах, как США, Германия, Италия, Великобритания, Китай и Индия.

Компании по сбыту электроэнергии сегодня уделяют внимание усовершенствованию систем взаимодействия с потребителями, созданию call-центров, внедрению личных кабинетов и порталов самообслуживания, что практически создает основу для цифровизации бизнеса. Внедрение инновационных процессов может помочь компаниям расширить сервисные услуги клиентам [5].

Эффективным инструментом является установление умных счетчиков электричества, с помощью которых будут передавать показания расхода потребления энергии в управляющую компанию, что позволит снизить потери ресурсов электроэнергии. Помимо умных счетчиков уже внедряются проекты умных домов, умные счетчики воды, тепла и др.

Для сбора и анализа данных, а также для отслеживания тенденций в производстве и потреблении энергии используют искусственный интеллект (ИИ), технологии Blockchain для повышения эффективности и прозрачности систем торговли и расчетов за энергию, использовании IoT-устройств и анализ Big Data.

Россия не является лидером по внедрению новых технологий, более того, в общем рейтинге стран, готовых к внедрению умных технологий в сферу энергосбыта, страна занимает только 41 место из-за отсутствия финансирования новых разработок [5].

К сожалению, внедрение цифровых технологий в российском «энергосбыте» сдерживается некоторой консервативностью в использовании гибких тарифов для потребителей, сдержанностью применения скидок, стимулирования, применения поощрений и т.п.

По мнению экспертов, цифровизация энергосбыта уже в ближайшей перспективе может привести к значительным изменениям всей энергетической отрасли. Российские энергокомпании проявляют большой интерес к инновационным системам, которые позволят обеспечить повышение эффективности операционной деятельности и помогут оптимизировать расчеты с потребителями.

Новые технологии все более активно применяются для контроля состояния и повышения эффективности работы энергетических компаний.

В целом, маркетинг и его прогрессивные инструменты в деятельности энергосбытовых компаний имеет свои особенности, нацелен на различные контактные аудитории, задействует многообразные методы, инструменты, технологии и позволяет

укрепить рыночные позиции, и обеспечит долгосрочное и устойчивое развитие в отрасли.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об электроэнергетике (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2019)» Законы Российской Федерации. Систематическое собрание действующего законодательства.
<https://yandex.ru/turbo/s/fzakon.ru/laws/federalnyy-zakon-ot-26.03.2003-n-35-fz/>

2. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 23.11.2009 N 261-ФЗ (последняя редакция)
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978/

3. Штезель А.Ю., Тюплева В.А., Давыдова П.Д. Основные направления маркетинговых исследований рынка // Сфера услуг: инновации и качество. - 2019. № 44. С. 138-144.

4. Денисова Н.И. Успешные технологии продаж на основе инноваций // Сфера услуг: инновации и качество, 2017. № 31. С. 2.

5. Ремизова Р. Энергосбыты готовятся к цифровому будущему// «Энергетика и промышленность России». 2020. № 05 (385)

УДК 339.138

*Штезель А.Ю.,**к.э.н., доцент**кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Штезель А.Э.,**к.э.н., руководитель направления по развитию сети
устройств самообслуживания ПАО «БАНК УРАЛСИБ»***ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ПОВЫШЕНИИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА****USING MARKETING TOOLS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF
MODERN BUSINESS**

Аннотация: авторами рассматривается концептуальное развитие и становление теоретических и практических аспектов комплексного маркетинга и обоснование влияния маркетинговых инструментов на обеспечение конкурентоспособности современного предприятия. В статье раскрываются актуальные аспекты взаимосвязи моделей традиционного, расширенного и клиентоориентированного подходов маркетинговой деятельности.

Abstract: the authors consider the conceptual development and formation of theoretical and practical aspects of integrated marketing and the rationale for the influence of marketing tools on the competitiveness of a modern enterprise. The article reveals the actual aspects of the relationship between traditional, extended and client-oriented marketing approaches.

Ключевые слова: комплексный маркетинг, модель конкурентоспособность, клиентоориентированность.

Keywords: comprehensive marketing, model competitiveness, customer focus.

Развитие рыночных отношений в России предполагает комплексное развитие новых хозяйственных отношений во всех звеньях экономики, формирование гибкой и адаптивной системы управления и создание условий, необходимых для эффективной предпринимательской деятельности.

В современных условиях активного развития конкурентного рынка, широкой дифференциации и диверсификации товарного предложения, динамичного развития

маркетинговой среды особенно важную роль приобретает развитие конкурентоспособности и совершенствование маркетинговой деятельности предприятий и организаций.

В указанных обстоятельствах необходимость полноценной реализации всей совокупности маркетинговых функций, в том числе стратегических, которые позволяют предприятию завоевать конкурентное преимущество и выстроить эффективную рыночную стратегию, определяет актуальность и целесообразность разработки и использования маркетинговых инструментов и технологий для повышения конкурентоспособности предприятия.

Практическое использование маркетингового инструментария направлено на модернизацию конкурентного потенциала, активизацию инновационных процессов, применение экономически обоснованных маркетинговых стратегий, форм и методов обеспечения эффективного функционирования на региональных и локальных рынках.

Подобная постановка вопроса предъявляет новые требования к качеству организационно-экономического и маркетингового обеспечения конкурентной активности предприятий, требует выработки и реализации новых теоретических, методологических и методических подходов к разработке и реализации мероприятий конкурентной борьбы, ориентированных на совершенствование инструментария и изменение рыночного поведения основных субъектов, формирующих маркетинговую систему предприятия.

Современный маркетинг дает ответ на многие вопросы, касающиеся решения комплексных задач развития на рынках, стоящих перед рыночными игроками в обеспечении конкурентной позиции и реализации конкурентного преимущества. Эта деятельность неразрывно связана со всеми процессами, происходящими на предприятии. В своем классическом представлении маркетинг – это целенаправленная деятельность организации по развитию и непрерывному совершенствованию своей позиции на рынке с учетом влияния внешних факторов и закономерностей развития конкурентной среды и поведения потребителей.

Маркетинг, как эффективный инструмент современного бизнеса, устанавливает баланс между всеми участниками рыночного обмена. Такой процесс гармонизации является неотъемлемой частью инновационной экономики и отражает свою сущность в концепции клиентоориентированности и поведении компании с позиции внутренних

факторов развития.

Маркетинговая политика предприятия реализуется через комплексное использование определенных маркетинговых инструментов и технологий.

Понятие «комплекс маркетинга» синтезирует обширное количество технологий, методов и приемов, направленных на развитие и функционирование маркетинговой деятельности на интегрированной основе для решения поставленных маркетинговых задач на целевом рынке.

Концепция комплексного маркетинга представляет собой маркетинговую позицию, в которой продавец подходит к формированию своей стратегии продаж, а потребитель воспринимает её как получение возможных преимуществ и определенной выгоды.

Внутренний маркетинг и соблюдение надлежащих маркетинговых принципов в значительной степени влияют на деятельность компании. В то же время изменению поддаются базовые маркетинговые инструменты или элементы комплекса маркетинга, что представляет собой неизбежный процесс с учетом тенденций и инновационных перспектив развития рынков.

В этой связи, комплекс маркетинга последовательно пополнялся новыми элементами и видоизменялся с появлением новых видов и взаимоотношений в сторону клиентоориентированности и стоимостного позиционирования, трансформируясь в конкурентоспособный инструмент современного предприятия.

Как можно заметить из блок-схемы, представленной на рисунке 1, система комплексного маркетинга претерпевала несколько этапов изменений. Изначально маркетинговая деятельность базировалась на процессе обмена, в категориях предложения продукта и установления цены.

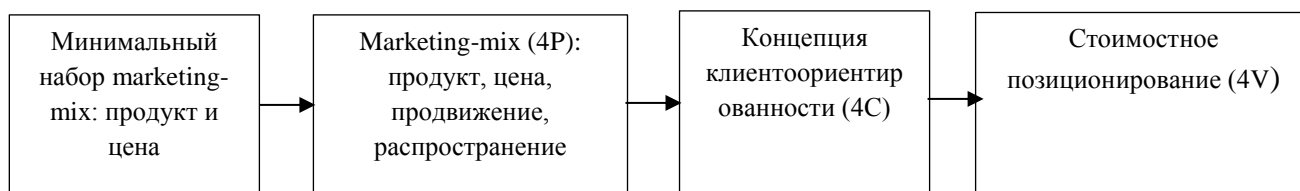


Рис. 1. Периодизация эволюции возможностей маркетинговых инструментов

На ранних стадиях развития рынка производители не задумывались об усовершенствовании системы сбыта, так как традиционные системы распределения

обеспечивали логистические требования рынка.

В процессе эволюционного становления и развития маркетинговой деятельности, концепция интенсификации коммерческих усилий вышла на тот уровень, когда непосредственного контакта с клиентом оказалось недостаточно, что способствовало появлению многоуровневых каналов распределения. В рамках совершенствования стратегии распределения и организации товародвижения компании стали задумываться об эффективности сформированных отношений, стремиться к организации вертикально-интегрированных систем сбыта, активно применять методы и технологии управления взаимоотношениями с партнерами и клиентами предприятий и организаций.

Таким образом, поступательно сформировалась образовалась классическая модель комплекса маркетинга, которая включает четыре инструмента: цену, товар, продвижение и организацию распределения. Несмотря на долгий процесс эволюционного становления и появление альтернативных моделей комплексного маркетинга, данная модель является актуальной и востребованной в деятельности предприятий и организаций. Не менее важным этапом в процессе эволюции инструментов маркетинга является появление концепции клиентоориентированности, получившая название «концепция 4С». При этом очевидно, что данная концепция поступательно эволюционировала из модели классического маркетинга.

Данная взаимосвязь представлена на рисунке 2.

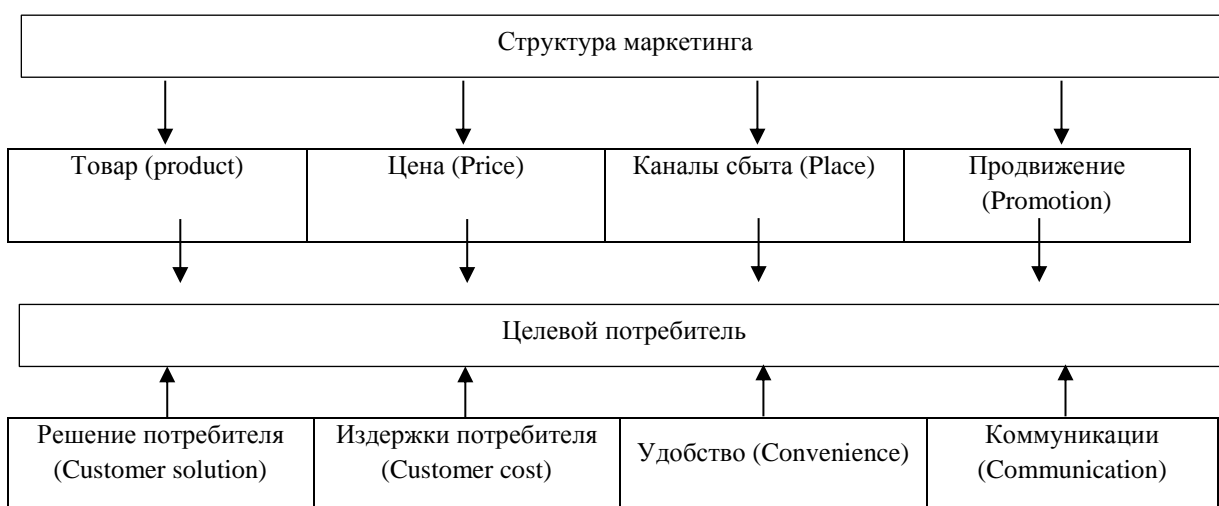


Рис. 2. Взаимосвязь элементов маркетинг-микс и клиентоориентированного маркетинга

Эта концепция включает в себя следующие элементы: решение потребителя, издержки потребителя, удобство и коммуникации.

Главное отличие на данном этапе от классической модели состоит в том, что организации рассматривают взаимодействие и взаимосвязи с целевыми клиентами как ценный рыночный актив. Но это отличие и формирует взаимосвязь или соотношение классической модели и клиентоориентированной концепции.

В дальнейшем, развитие рыночной среды и необходимость совершенствования маркетинговых инструментов способствовали трансформации базовой модели комплекса маркетинга, в частности, в модель 7P, которая более точно описывает процесс оказания услуг.

К существующим базовым инструментам модели были интегрированы компоненты: люди, процесс оказания услуги и физическое окружение. Использование данной модели позволяет наиболее комплексно исследовать уровень организации маркетинговой деятельности предприятий сферы услуг.

Следует отметить, что эти три дополнительные части маркетинг - микса относятся к внутренним факторам работы предприятия, а не к его внешним характеристикам, представленным в остальных 4-х составляющих.

Таким образом, комплекс маркетинга является целой системой рыночных отношений и потоков информации, которые объединяют фирму с рынками сбыта её продукции и формирует базовые основы конкурентоспособности предприятия.

С развитием научно-технического прогресса и развитием рыночных отношений, появляется необходимость последующей модификации концепции инструментов маркетинга. В 2001 году Ву Цзиньмин была предложена новая концепция 4V. Эта модель вызвала множество дискуссий, и до сих пор многие ученые развивают ее содержательное и инструментальное наполнение. Она включает 4 элемента, а именно: дифференциация, многофункциональность, добавленная стоимость и резонанс.

Первые два элемента, дифференциация и многофункциональность тесно связаны между собой и вызваны единым фактором – расширение спроса и его удовлетворение за счет разработки отличительных свойств продукта, которые призваны удовлетворить растущие требования целевого рынка.

Дифференцированный маркетинг является широко востребованным

маркетинговым инструментом, так как позволяет охватить сразу несколько сегментов, используя товарные и рыночные, избирательные и комплексные методы охвата рынка, что позволяет, тем самым, расширить долю рынка или экономически обоснованно организовать процесс диверсификации предприятия, его товаров и услуг.

Добавленная стоимость является элементом, который воплощается в процессе производства товара или услуги. Опираясь на базовую стоимость, необходимо также учитывать сервисное обеспечение маркетинговой деятельности, процесс взаимодействия с бизнес средой и клиентами, формирование взаимоотношений с маркетинговыми посредниками, укрепление позиций бренда и другие составляющие коммуникационной политики предприятий и организаций.

Резонанс непосредственно связан с внедрением инноваций в деятельность предприятий для дальнейшего сохранения конкурентных позиций и развития конкурентных преимуществ.

Как можно заметить, данная теория ориентирована в большей мере на стоимость товара, как конечную, так и базовую, но в то же время она позволяет повысить интерактивность взаимодействия между клиентами и фирмой, а также учитывает развитие прогрессивных технологий в разрезе маркетинга.

В настоящий момент маркетинг находится на стыке двух ветвей, по которым возможно его дальнейшее развитие. Первое направление касается клиентоориентированного маркетинга и связано с построением стабильных взаимоотношений с клиентами с целью развития и укрепления лояльности потребителей.

Второе направление связано с ориентацией на стоимость товара – стоимостное позиционирование, что объясняется максимизацией доходов посредством повышения инвестиционной привлекательности и создания конкурентных преимуществ [4].

Ввиду виртуальной природы многих финансовых и маркетинговых операций, в последние годы одним из конкурентных преимуществ является перенос акцента в управлении активами с материальных на нематериальные. Это повлекло за собой и изменения в концепции управления маркетингом – когнитивные технологии становятся ключевым ресурсом конкурентного развития компании и успешного позиционирования ее на рынке.

Предприятие само определяет, с каким комплексом маркетинга оно может

выйти на рынок, в этом оно основывается, как на своем собственном опыте, совокупности реализации принципов и управленческих задач, так и на опыте более эффективных компаний с учетом ресурсной базы предприятия и конкурентной среды.

Следует при этом отметить, что современный актуальный подход к комплексному маркетингу, как к основе конкурентоспособности предприятия, не строится только лишь на концепции известных маркетинговых компонент, но и стремится к развитию и включению в неё дополнительных интегративных областей знания менеджмента, коммерческой деятельности, экономики предприятий и организаций, которые способствуют формированию целостной системы эффективных маркетинговых инструментов и технологий.

Регулярный мониторинг происходящих в рыночной среде перемен позволит разработать систему более точных тактических и стратегических целей, более наглядно оценить внешние факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятий и организаций и определяющие их конкурентоспособность.

Для выработки и формализации правил, которых необходимо придерживаться при рассмотрении проблемы управления маркетингом на предприятии определенным принципам.

Они помогут руководителям и менеджерам компании сформулировать основные положения, а также установить порядок верного исполнения выработанных правил, методических и практических инструментов направленных на повышение эффективности функционирования организации.

Например, принцип рыночной ориентации предполагает, прежде всего, формирование комплекса исследований рыночной потребности, максимальное приспособление коммерческой деятельности к требованиям целевых потребителей за счет более качественного удовлетворения выявленных желаний целевого профиля потребителей. При этом также важно развивать в рыночной среде маркетинговое мышление. Как отмечает И.А.Шведова «это способность увидеть далекие горизонты, новые рынки и новые возможности за незначительными, на первый взгляд, деталями и мелочами» [5]. Реализация данного принципа составляет основу функционирования службы маркетинга организации.

Принцип информационной достаточности является исходным для принятия обоснованных управленческих решений. Этот принцип оказывает влияние не только

при оценке внутренней среды, но и внешней: он задает важность формализации всей необходимой информации, а также определяет важность учета всех факторов внешней среды.

Механизм влияния маркетинговой среды на макро- и микроуровнях оказывает непосредственное влияние на функционирование предприятия и службы маркетинга, выбор и принятие тактических и стратегических решений, практическую реализацию принятых решений в условиях конкурентного рынка.

При этом принятие решений в области конкретных оперативных задач определяется именно совокупностью факторов, формирующейся под воздействием степени интенсивности конкуренции, конъюнктуры рынка, а также других составляющих рыночного климата.

Неопределенность внешних факторов, которые и обуславливают синтез принципов управления маркетингом, могут как негативно, так и положительно отразиться на коммерческих успехах предприятия, что обуславливает необходимость своевременного и постоянного использования аналитического потенциала маркетологов и управленческого состава с целью минимизации и последующей нейтрализации внешних и внутренних угроз.

Регулярный мониторинг происходящих в рыночной среде перемен позволит впоследствии разработать систему более точных тактических и стратегических целей, более наглядно оценить внешние факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятий и организаций и определяющие их конкурентоспособность.

Таким образом, практическое становление маркетингового инструментария осуществлялось в процессе эволюционного совершенствования форм и содержания маркетинговой деятельности, которые в условиях комплексного использования являются основой для повышения конкурентоспособности предприятия и формирования дополнительных конкурентных преимуществ.

Использование принципов управления маркетинговой деятельностью в программах комплексного маркетинга позволяет согласовать содержание общей деятельности предприятий и организаций с использованием маркетинговых инструментов и технологий с целью достижения высоких экономических и коммерческих результатов на рынке.

Список литературы:

1. Веклова Е.В., Денисова Н.И., Штезель А.Э., Штезель А.Ю. Формирование и развитие интегрированных систем маркетинговой информации в современных торговых центрах//Экономика устойчивого развития. - 2016. № 2 (26). - С. 74-84.
2. Кузнецова И.М., Лактионова Н.В., Черник А.А., Штезель А.Ю. Инновационные методы стимулирования в торговле и сфере услуг: организации, управление, контроль эффективности//Экономика устойчивого развития. – 2019. №1 (37). - С. 184-189.
3. Секерин В.Д. Инновационный маркетинг: Учебник/Секерин В.Д. - М.: НИЦ ИНФРА-М.- 2016. С. 237
4. Маркетинг: создание и донесение потребительской ценности : учебник / под общ. ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, С.Н. Андреева. — Москва : ИНФРА-М.- 2020. — С. 589.
5. Штезель А.Ю., Родик М.А. Развитие маркетингового мышления в сфере высшего образования России //Сфера услуг: инновации и качество. - 2012. № 9. - С. 16.
6. Штезель А.Ю., Тюпляева В.А., Давыдова П.Д. Основные направления маркетинговых исследований рынка //Сфера услуг: инновации и качество. - 2019. № 44. - С. 138-144.