

ISSN 2500-3690

# ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ

№1 (33)

2017



## Учредитель

Общество с ограниченной ответственностью  
"Экономические науки"  
(125057, г. Москва, пер. Чапаевский, д. 3, оф. 775)

## Главный редактор

доктор экономических наук, профессор О.Е. Рязанова

### Редакционный совет

*С.А. Барков* - доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии организаций и менеджмента социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*В.И. Зубков* - доктор социологических наук, профессор Московского авиационного института (национальный исследовательский университет)

*Н.П. Кетова* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой "Маркетинг и коммуникации в бизнесе" Южного федерального университета

*О.Ю. Мамедов* - доктор экономических наук, профессор Южного федерального университета

*О.Е. Рязанова* - доктор экономических наук, профессор Московского государственного областного университета, главный редактор журнала "Экономика и социология"

*С.Н. Сильвестров* - доктор экономических наук, профессор, руководитель департамента мировой экономики и международных финансовых отношений Финансового университета при Правительстве РФ

### Редакционная коллегия

*О.Е. Рязанова* - доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Московского государственного института международных отношений (университета) Министерства иностранных дел Российской Федерации (МГИМО), главный редактор журнала «Экономика и социология»

*Н.Е. Фомина* - доктор экономических наук, заместитель главного редактора журнала «Экономика и социология»

*Н.В. Авдошина* - кандидат социологических наук, доцент, директор НИИ социальных технологий Самарского национального исследовательского университета им. академика С.П. Королева

*С.А. Барков* - доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии организаций и менеджмента социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

*В.И. Зубков* - доктор социологических наук, профессор Московского авиационного института (национальный исследовательский университет)

*Н.П. Кетова* - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой "Маркетинг и коммуникации в бизнесе" Южного федерального университета

*Н.Ф. Тагирова* - доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой «Институциональная экономика и экономическая история» Самарского государственного экономического университета

*Р.И. Хансевичев* - доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета

Издается с 2009 г. Выходит 4 раза в год

Свидетельство о регистрации  
средства массовой информации  
ПИ № ФС 77-64819 от 2 февраля 2016 г.,  
выдано Федеральной службой по надзору  
в сфере связи, информационных технологий  
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Адрес редакции: 125057, г. Москва, пер. Чапаевский, д. 3, оф. 775  
E-mail: support@esjournal.ru Сайт журнала: <http://esjournal.ru>

**В номере:**

## **СОЦИОЛОГИЯ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

*Авдошина Н.В.*

Оценка предпринимателями условий для развития стартапов в России ..... 7

## **ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

*Агафонова В.В., Кудаква Е.С.*

Механизм формирования институциональных изменений  
в современной России ..... 15

### **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

*Покшиванова А.Р.*

Роль Банка России в становлении и развитии микрофинансирования..... 18

*Сайгушев А.М.*

Теоретические основы ипотечного жилищного кредитования..... 21

*Курегян З.С.*

Риски ипотечного жилищного кредитования..... 25

*Денисенко О.П.*

Теоретические аспекты банковского маркетинга..... 29

*Рашевских М.А.*

Методы управления кредитным портфелем в России ..... 32

**Annotations to the Articles.....35**

# СОЦИОЛОГИЯ

---

*- Экономическая социология и демография*



## ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В РОССИИ

© 2017 Авдошина Наталья Владимировна  
кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии  
и культурологии, директор НИИ социальных технологий  
Самарский университет  
443086, г. Самара, ул. Московское шоссе, д. 34  
E-mail: natalsun@yandex.ru

Анализируются результаты свободных интервью с российскими предпринимателями, занимающимися стартап-проектами. Дается их оценка условий для развития стартапов в России. Выявляются основные препятствия, тормозящие развитие стартапов.

**Ключевые слова:** стартап, стартапер, инновации, акселератор, бизнес-инкубатор.

Инновационный путь развития российской экономики, провозглашенный в качестве одной из ее ключевых задач, способствует усилению государственной поддержки начинающих предпринимателей, особенно в области инноваций. Прежде всего, речь идет о стартап-проектах. Как считают эксперты, "в кризис число стартапов неуклонно растет. Это обусловлено, с одной стороны, замедлением темпов экономического роста в традиционных отраслях экономики и поиском "невидимой рукой" рынка новых точек развития. С другой стороны, этому способствует уход многих талантливых специалистов из компаний ввиду неясных перспектив на текущем месте ради собственного проекта в эпоху перемен, поскольку любые перемены несут в себе не только угрозы, но и возможности"<sup>1</sup>.

В относительно короткие сроки в России появились различные инкубаторы при ведущих вузах (что отражает соответствующую мировую практику), институты развития инноваций, созданные при помощи государства, такие как Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) и фонд "Сколково". Более того, Министерство образования и науки РФ может разрешить выпускникам вузов в качестве дипломных проектов создавать стартапы.

Хотя в 2016 г. понятию "стартап" исполнилось 40 лет, в нашей стране стартапы имеют пока весьма непродолжительную историю, которая начинается на рубеже 2007-2008 гг. со сферы IT-технологий. Российские исследования в области стартапов появляются после 2010 г. и на сегодняшний день немногочисленны. Они, как правило, анализируют экономические проблемы, сопровождающие стартапы.

В то же время само понятие "стартап" остается весьма неопределенным в системе гражданского права и, соответственно, в понимании его населением<sup>2</sup>. Стартап часто приравнивают к молодому бизнесу или к инновациям исключительно в IT-сфере, хотя большинство определений сходится в том, что это молодой (до года), быстрорастущий, инновационный и крайне рискованный проект<sup>3</sup>.

В условиях только начинающегося выхода российской экономики из кризиса и высоких рисков выхода инновационных идей и продуктов на российский рынок важно знать, как сами предприниматели, занимаю-

щиеся стартап-проектами (стартаперы), оценивают условия для развития своей трудовой деятельности и что они считают необходимым для успешного развития стартапов. С этой целью в сентябре 2016 г. методом свободного интервью был проведен опрос 13 стартаперов из разных городов России (Москва, Казань, Самара, Магнитогорск), участвовавших в слете бизнес-ангелов 2016 "Ангелы на Волге".

**Прежде всего, оказалось, что большинство опрошенных стартаперов являются не начинающими предпринимателями, а достаточно опытными бизнесменами.** Некоторые информанты закрыли свой бизнес ради развития стартапа, а другие оставили его как запасной вариант в случае неудачи. Они считают, что успешным может сделать стартап только тот, кто уже имеет практику ведения своего дела. Вот что говорит об этом один из информантов: *"Если ты не понимаешь, как работает бизнес, как покупатель думает и как он принимает решения, - стартап вообще не имеет смысла. Притом, ты пришел с идеей, а кто будет продавать? Ты должен сам уметь продать свою идею первому покупателю, ну и саму идею проверить"* (мужчина, 27 лет, занимается разработкой приложения с интеллектуальным планировщиком для туристов).

Те информанты, для которых стартап - первый опыт ведения бизнеса, получают необходимые знания в акселераторе (социальный институт поддержки стартапов): *"Я считаю, что намного проще получать сейчас опыт в акселераторе в плане того, что каждый день нам показывают, как делать и что делать"* (мужчина, 23 года, занимается разработкой солнечной панели со встроенными батареями).

Новички нередко заручаются поддержкой опытных бизнесменов: *"У нашего основателя опыта в стартапах нет, но опыт в традиционном бизнесе 17 лет"* (мужчина, 19 лет, занимается разработкой устройства для управления шлагбаумами).

**В качестве основных причин, побудивших информантов заняться стартапом, были выявлены две.**

Первая причина - необходимость решения проблемы, возникшей в ходе ведения информантом своего бизнеса, а затем желание предложить это решение и другим потребителям: *"Я столкнулся с рядом проблем, наверное, с ними сталкивается каждый предприниматель... но тогда еще не было у меня стартапа, я просто решал их для себя, как предприниматель, который хочет просто купить и продать. А уже потом, при реализации соответствующего стартапа, мы заняли сегмент на рынке, которым сейчас никто не занимается... Мы вышли на страны СНГ, мы видим рост"* (мужчина, 37 лет, занимается организацией оптовых закупок в Китае для предпринимателей).

Вторая причина - потребность информантов, увлеченных профессиональным делом, в инновационной деятельности, способствующей решению каких-либо повседневных проблем: *"Когда я общался с поставщиками, там была проблема, что когда доставка приходит домой, то клиента может не оказаться дома. Поэтому у меня родилась идея сделать домашний продуктомат, который принимает доставку, когда нет клиента".* И он же говорит далее: *"Я буду развивать эту идею, а потом, наверное, отдам ее своему второму компаньону и буду дальше искать новые... потому что на месте нельзя стоять - ты либо развиваешься, либо деградируешь"* (мужчина, 35 лет, занимается разработкой продуктомата).

Или такой пример: *"Я сам лодочник, 13 лет на воде, сам сталкивался с этими проблемами, с тем, что водной картографии нет, и каким-то обра-*



зом захотелось этот вопрос решить... я думаю, команда продолжит работать дальше, идеи есть. Этот проект не является самоцелью - когда что-то получается, хочется еще чем-то заниматься подобным" (мужчина, 32 года, занимается разработкой аппарата для определения карты дна).

**Как же оценивают информанты условия для развития стартапов в нашей стране?**

К условиям, способствующим развитию стартапов, отнесены следующие:

1) наличие государственной поддержки (специальных программ, грантов, стартап-акселераторов для обучения будущих бизнесменов):

"Я вижу однозначно очень хороший тренд - появилось множество программ, и государство поддерживает, и гранты какие-то на разработки дают. Естественно, что это выгодно и государству: то, что получится у единиц, будет двигать и страну к лучшему" (женщина, 28 лет, занимается разработкой обучающих видеоигр для школьников);

"Когда я пришел в стартап-центр Самары, я вообще не ожидал, что за счет государства нас будут так хорошо учить. А на самом деле там были очень хорошие учителя. У меня мнение об этом сразу поднялось очень сильно. То есть наше государство старается на самом деле. Только обидно, что последствия - самые лучшие проекты, перетекают за рубеж, в Америку" (мужчина, 35 лет, занимается разработкой продуктомата).

Один из стартаперов обучался в американском акселераторе, однако российское обучение он оценивает выше:

"В России среда очень благоприятная, такой системы, как в России, нигде в мире нет, в том плане, что она почти бесплатная. У нас намного проще конкурировать с другими проектами и проще пользоваться стартап-экосистемой, в том плане, что она огромная, в очень многих городах в России созданы условия для стартаперов. Особая гордость берет за то, что это было достигнуто в короткий промежуток времени, потому что американская система с 50-х гг. развивалась. А России удалось за пару лет стать очень достойной стартап-экосистемой" (мужчина, 23 года, занимается разработкой солнечной панели со встроенными батареями);

2) возможность получения инвестиций:

"Деньги в России есть, люди инвестируют, им интересно, потенциал у нас есть. Благодаря кризису у нас на мировом рынке конкурентоспособность повысилась, в русские стартапы надо инвестировать меньшее количество денег, так как зарплаты меньше в долларовом эквиваленте в разы по сравнению со сходными сотрудниками за рубежом" (мужчина, 32 года, занимается разработкой аппарата для определения карты дна);

3) слабо развитая конкуренция:

"В целом, в России однозначно благоприятные условия с точки зрения практически полного отсутствия конкурентов" (мужчина, 28 лет, организует лекции-вебинары по предпринимательству для студентов);

4) большие возможности для развития сервиса:

"Я считаю, Россия вообще перспективная в этом плане страна, не настолько развита, как другие развитые страны - это очень круто, можно вполне брать любую нишу. У нас здесь вообще все плохо с сервисом, поэтому можно работать, работать и работать" (мужчина, 37 лет, занимается организацией оптовых закупок в Китае для предпринимателей).

В качестве главных трудностей, с которыми приходится сталкиваться стартаперам, были названы следующие:

1) незаинтересованность инвесторов в проектах с относительно невысокой стоимостью и сложность их юридического сопровождения:

*"У нас отсутствует юридическая база для того, чтобы провести серьезную сделку. То есть суммы небольшие, до 100 тыс. долл. проводятся без юридического сопровождения, на доверии"* (мужчина, 32 года, занимается разработкой аппарата для определения карты дна);

*"Стартапы, для которых благоприятная обстановка, это с условной стоимостью для инвестора до 10 млн, когда это может быть частный инвестор, или проекты в районе миллиарда. Это уже крупные компании - нефтяная отрасль, тяжелая промышленность. Наш проект находится где-то в районе 100 млн, и это проблема, потому что частный инвестор уже не может дать столько денег, а для фонда еще не интересно"* (мужчина, 21 год, занимается разработкой автоматизированной молочной фермы);

2) неразвитость спроса на определенные услуги:

*"В России неразвитый рынок, он очень слабый. Потребностей нет. Например, для нашего проекта - это 200 тыс. чел., а в Америке это 70 млн чел."* (мужчина, 27 лет, занимается разработкой приложения-помощника для планирования дел);

3) недостаточный уровень профессиональной компетентности в вопросах развития малого бизнеса и предпринимательства у чиновников, отвечающих за развитие бизнеса:

*"Органы власти, конечно, стараются, проблема в другом - что предпринимательство не может развивать человек, который сам не разбирается в предпринимательстве. Многие чиновники, не имея бизнес-опыта, в принципе не могут адекватно оценить, какие меры помогают, как все это работает, как оценить, у кого настоящий проект, у кого нет"* (мужчина, 28 лет, организует лекции-вебинары по предпринимательству для студентов);

*"Как мне кажется, основная проблема заключается в отсутствии компетентной оценки проекта чиновниками"* (мужчина, 21 год, занимается разработкой автоматизированной молочной фермы).

Практически все респонденты на вопрос о том, что бы они хотели предложить для улучшения ситуации с развитием малого бизнеса и стартапов в России, сошлись во мнении, что **одной из главных проблем является отсутствие системного бизнес-образования в стране с привлечением в качестве преподавателей успешных бизнесменов**. Вот как они об этом говорят:

*"Это самое ценное, что, в принципе, может быть, чтобы человек, студент, школьник как можно раньше получал адекватную бизнес-информацию. Предпринимательство - это тяжело, но когда я работал в банке 6 лет назад, я ощущал себя не очень счастливым, мне казалось, что я не до конца реализовываюсь. С момента, когда я начал свой первый проект, каждый мой день интересный и жизнь совсем другая стала. Главное, что бы я изменил, - ввел обязательные курсы по предпринимательству от настоящих предпринимателей во всех школах, во всех университетах несколько раз в неделю"* (мужчина, 28 лет, организует лекции-вебинары по предпринимательству для студентов);

*"Молодежь генерирует инновационные идеи, что-то пытается сделать, но опыта не хватает, и нужно бизнес-образование в России получать, это достаточно проблематично сейчас по своей стоимости"* (мужчина, 27 лет, занимается разработкой приложения с интеллектуальным планировщиком для туристов).

Таким образом, в целом информанты сошлись во мнении, что неизбежность инновационного развития побуждает государство способствовать развитию малого бизнеса и стартапов, и за последние годы для этого сделано немало. Однако существенное ускорение данному процессу может придать продуманная система бизнес-образования, реализованная на каждой ступени российской системы образования, которая содействовала бы не только информированию и обучению, как организовать и вести свой бизнес, но и раскрытию и реализации предпринимательского потенциала молодежи, с одной стороны. А с другой стороны, система бизнес-образования для чиновников, отвечающих за развитие предпринимательства, могла бы способствовать повышению их компетентности в вопросах отбора перспективных стартапов и создания оптимальных условий для их эффективного развития.

---

<sup>1</sup> Из России с идеей. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3099541>.

<sup>2</sup> *Иншаков М.А., Орлова А.А.* Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. Экология. 2014. № 1. С. 66-73.

<sup>3</sup> *Кичиханова П.М.* Стартапы: состояние и развитие // Молодой ученый. 2016. № 3. С. 529-531.

*Поступила в редакцию 20.02.2017 г.*



# **ЭКОНОМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

---

- *Экономическая теория*
- *Финансы, денежное обращение  
и кредит*



---

---

## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© 2017 Агафонова Валентина Васильевна  
доктор экономических наук, профессор

© 2017 Кудакова Елена Сергеевна

Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: lena\_kudakova@mail.ru

Рассмотрены причины институциональных изменений в современной России. Значительное внимание уделено механизму формирования новых институтов, определены его этапы, представлен алгоритм работы с информацией и внедрения изменений в целом.

**Ключевые слова:** институциональные изменения, Россия, механизмы эволюции, принципы, государственное регулирование, структура, институциональные инновации.

Характеристика процесса институциональных изменений в России неоднозначна. Институциональные изменения проходят противоречиво и трудно, на них влияют различные экономические факторы. Неспособность институтов "оживить" экономику, решить социальные проблемы вызывает противоречия между преобразованиями в экономике и преобразованиями рынка<sup>1</sup>. Также наблюдается несоответствие функций существующих институтов (некоторых) реальным экономическим процессам, их подчиненность иным целям и направленность решать иные задачи. Примером может служить сохранение бюрократических структур, которые в условиях современности теряют свою полезность<sup>2</sup>.

Процесс институциональных изменений берет свое начало с разрушения старых (уже существующих) формальных и неформальных структур<sup>3</sup>. Кризисные ситуации вызывают перерывы и сбои в работе уже существующих структур, в результате чего происходят изменения сети взаимосвязанных норм и правил, которые управляют социальными взаимоотношениями и связями социальных действующих субъектов. Это предполагает разрушение формальных и неформальных ограничений старого порядка<sup>4</sup>. Данные разрушения, в свою очередь, приводят к снятию формальных ограничений и постепенной замене старых правил новыми.

По нашему мнению, для институциональной среды современной России характерен *механизм управляемой эволюции*. Суть данного механизма состоит в процессе постоянного поиска институциональных альтернатив, их проектирования, формирования или адаптации (в случае заимствования) к условиям среды, в которую они затем будут помещены. Основными элементами такого механизма являются следующие:

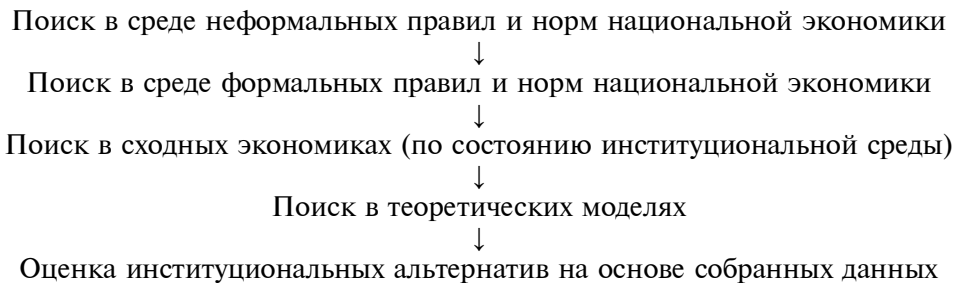
1. Мониторинг и анализ состояния институциональной среды.

Данными для мониторинга и анализа состояния институциональной среды могут являться: уровень экономической свободы, инвестиционная привлекательность, успешность уровня рыночных преобразований, уро-

вень верховенства закона и др. При этом методики могут быть адаптированными для учета национальных особенностей в институциональном развитии России, а также и разработаны специально в связи с невозможностью использования существующих методик.

## 2. Поиск и оценка институциональных альтернатив.

Поиск и оценка институциональных альтернатив выполняется в соответствии с алгоритмом:



## 3. Осуществление процесса управляемой эволюции института.

Данный элемент механизма подразумевает корректирование содержания и отдельных элементов институциональной нормы. Институциональная норма - это образец поведения, разработанный сознательно и принявший форму процедур и правил. Она объясняет, что можно и нельзя делать, а также может принимать письменные формы, тем самым становясь прописанными правилами.

В зависимости от источника приобретения институциональной нормы реализуется набор мероприятий по корректировке. Например, норма взята из неформальной сферы - нужно адаптировать ее, если она была заимствована, либо сформировать ее при наличии теоретической модели.

4. Разработка и реализация программы внедрения института или институциональной нормы (осуществляется одновременно с 3-м этапом).

На данном этапе разрабатывается программа институциональных преобразований. Анализируются возможные результаты, выдвигаются предположения. Далее на основе этого анализа происходит создание проектов по внедрению преобразований или созданию института, согласование предложенных сценариев институциональных изменений с программой<sup>5</sup> на долгосрочную перспективу, определение задач на среднесрочную перспективу, выбор соответствующего сценария и определение инструментов его реализации.

5. Осуществление оперативного контроля в процессе реализации институциональных изменений с помощью обратной связи.

Анализ восприятия преобразований - принятие и понимание целей обществом, а также того, каким образом они воспринимаются. Характеризуется открытостью информационных потоков для всех сторон взаимодействия.

Процесс формирования и изменения институтов неизбежен в настоящее время<sup>6</sup>. Он тесно связан с процессом функционирования государства в целом. Государственное вмешательство в экономику характеризуется созданием благоприятных институциональных условий для эффективного развития рынка, а также способствует формированию динамично развивающейся социальной среды.



<sup>1</sup> Михайлов А.М. Институциональные формы реализации интересов собственников факторов производства // Экономические науки. 2007. № 10 (35). С. 75.

<sup>2</sup> Михайлов А.М. Проблемы формирования властных структур экономики в институциональной теории // Вопросы экономики и права. 2009. № 7. С. 5.

<sup>3</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва, 1997. С. 21.

<sup>4</sup> Михайлов А.М., Белова Л.В. Формальные и неформальные институты в банковской сфере // Вопросы экономики и права. 2015. № 10. С. 48.

<sup>5</sup> URL: [http://pandia.ru/text/category/sotcialmzno\\_ekonomicheskoe\\_gazvitie](http://pandia.ru/text/category/sotcialmzno_ekonomicheskoe_gazvitie).

<sup>6</sup> Михайлов А.М. Реализация экономических и институциональных интересов собственников факторов производства : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2009. С. 24.

*Поступила в редакцию 10.01.2017 г.*

---

## РОЛЬ БАНКА РОССИИ В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

© 2017 Покшиванова Александра Романовна  
Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: a.pokshivanova@gmail.com

Рассматривается сущность микрофинансирования, обосновывается необходимость его развития, исследуются проблемы развития микрофинансовых организаций и направления их решения.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, малое предпринимательство, финансовые услуги, финансовые нормативы, микрофинансовые организации.

Розничное кредитование с позиции его качественных характеристик для банка остается наиболее проблемным сектором. Современные технологии в большей мере нацелены на кредитование среднего и крупного бизнеса, что не позволяет банкам осуществлять полный круг операций для таких категорий заемщиков, как население, средний и малый бизнес. На сегодня микрофинансирование рассматривается в качестве вида деятельности, направленного на оказание финансовых услуг в небольших размерах и предназначенного, как правило, для клиентов, не имеющих доступа к традиционным финансовым услугам. Сопоставляя функционально кредитные организации и микрофинансовые организации, можно отметить, что последние являются гибкой формой банковского кредита. Особо следует отметить как преимущество модели микрофинансирования то, что данная деятельность является лицензируемой, а надзорные функции осуществляет Банк России. Таким образом, Центральный банк, осуществляя регулятивное воздействие и надзорные функции за деятельностью микрофинансовых организаций, предупреждает возможные негативные моменты в их деятельности. Следует отметить, что структуры подобного типа и их деятельность в России впервые поставлены в законодательные рамки при соблюдении определенной "свободы" их нормативного регулирования. Так, в отличие от банков, для оценки которых разработана сложная система показателей, микрофинансовым организациям установлены только два норматива: показатель достаточности собственных средств и показатель ликвидности. Банк России, как мегарегулятор, приравнял микрофинансовые организации по статусу к кредитным организациям и полностью распространил свои регулятивные функции, включая и контроль за платежеспособностью, на данные структуры. Основной целью таких изменений, несомненно, является повышение финансовой устойчивости микрофинансовых организаций.

Микрофинансовые организации обычно по своим размерам средние и небольшие. В международной практике юридическим статусом данных организаций являются некоммерческое партнерство, товарищество или хозяйственное общество, учреждения. В России в качестве таких организаций чаще всего выступают кредитные кооперативы и кредитные общества, а также кредитные союзы, агентства, фонды поддержки предпринимательства. Согласно Федеральному закону "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"<sup>1</sup> все отмеченные организа-

ции имеют право предоставлять микрозаймы в размере, не превышающем 1 млн руб., привлекать денежные средства в виде добровольных взносов, а также предоставлять информацию о заемщиках в бюро кредитных историй. Такие займы оформляются чаще всего на срок до 6 месяцев. Кроме микрозаймов, в деятельности микрофинансовых организаций выделяются также займы "до зарплаты". Эти займы предоставляются на более короткий срок и используются заемщиками на лечение, ремонтные работы, покупку крупной бытовой техники и др. В силу малых объемов указанных операций организации не связаны, в отличие от банков, многими банковскими нормативами, что значительно упрощает их деятельность.

Подводя итог основных положений по сущности микрофинансирования, можно констатировать, что большим его преимуществом является достаточно широкое территориальное распространение таких структур, включая населенные пункты, которые не осваиваются банковскими организациями. Кроме того, необходимо отметить простоту оформления документов на получение кредита и сокращенные сроки его получения. Вместе с тем значительные риски невозврата задолженности по кредиту обуславливают его высокую стоимость: процентная ставка может достигать величины 2 % в день. Несмотря на то, что микрофинансирование в России приобрело тенденцию активного роста, в его развитии имеются существенные проблемы.

Одной из проблем выступает формирование финансовых ресурсов. К ее решению привлекаются банковские кредиты. Однако их доля находится на уровне 5 %. Зарубежный опыт показывает, что финансовым инструментом привлечения финансовых ресурсов является эмиссия ценных бумаг. В России такой инструмент в микрофинансовых операциях не используется. Значимой проблемой выступает и низкая кредитная дисциплина заемщиков, что служит результатом низкой финансовой грамотности населения. Это приводит к сложностям при погашении кредита и снижении ликвидности микрофинансовой организации. С предыдущей проблемой тесно связана проблема взыскания долгов. Следует отметить своевременность разработки и реализации Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)", регулирующего отношения с физическими лицами<sup>2</sup>. В качестве решения этой проблемы Закон определяет возможность предоставления неплатежеспособному заемщику погашения задолженности по истечении определенного периода за счет будущих доходов. Такой подход к решению данного вопроса, несомненно, способствует снятию напряженности в обществе и позволяет ему восстановить свою платежеспособность.

Банк России уделяет значительное внимание развитию рассматриваемой формы кредитования. Это обусловлено, прежде всего, наличием достаточно высокого спроса на микрофинансирование со стороны малого и среднего бизнеса. В числе приоритетных задач на среднесрочный период Банк России видит внедрение стандартов по взаимодействию микрофинансовых организаций с потребителями финансовых продуктов и услуг, стандартов их деятельности и корпоративного управления. Для снижения социального и экономического риска для заемщиков микрофинансовых организаций Центральный банк предполагает установить предельно допустимый уровень задолженности заемщика по процентам по договору потребительского займа перед микрофинансовой организа-

цией. В целях достижения финансовой устойчивости и надежности микрофинансовых организаций Банк России планирует установить для них требования к капиталу, ввести отдельные нормативы и к организации системы управления рисками участников рынка микрофинансирования. Для обеспечения доступа субъектов малого предпринимательства к финансированию в качестве приоритетной задачи Банк России планирует осуществить разделение субъектов рынка микрофинансирования на микрофинансовые организации, осуществляющие поддержку субъектов малого и среднего бизнеса, и микрофинансовые организации потребительского кредитования<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях : федер. закон от 29 июля 2015 г. № 144-ФЗ.

<sup>2</sup> О несостоятельности (банкротстве) физических лиц : федер. закон от 29 июня 2015 г. № 154-ФЗ.

<sup>3</sup> Основные направления финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов // Вестник Банка России. 2016. № 57.

*Поступила в редакцию 12.01.2017 г.*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

© 2017 Сайгушев Андрей Михайлович  
Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: andrey060894@mail.ru

Рассматриваются теоретические основы ипотечного кредитования, выступающего важным фактором стимулирования экономического развития, современным финансовым механизмом, эффективное использование которого позволяет стимулировать рост инвестиций в экономику Российской Федерации.

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечный кредит, ипотечное кредитование, объекты и субъекты, риски.

Ипотечное кредитование в нынешних условиях рассматривается как важный фактор стимулирования экономического развития, современный финансовый механизм, эффективное использование которого позволяет стимулировать рост инвестиций в экономику Российской Федерации. Как показывает зарубежный опыт, ипотечное кредитование способствует объединению рынков недвижимости, финансовых услуг, фондового рынка и ряда смежных рынков; стимулирует реформы в промышленном и аграрном секторах экономики. В социальном плане ипотека является наиболее эффективным механизмом решения жилищных проблем населения.

Анализ литературы и научных трудов позволил выделить следующие определения термина "ипотечный кредит" (см. таблицу).

**Определение понятия "ипотечный кредит"**

<b>Автор</b>	<b>Определение</b>
В.Д. Лагутин	Особая форма кредита, связанная с предоставлением займов под залог недвижимого имущества - земли, производственных или жилых зданий и т.п.
В.Д. Базилевич, Н.Б. Погорельцева	Отношения по поводу прибыльного движения стоимости в сфере "финансирования недвижимости, предоставленной в долгосрочный заем под залог земли, иного объекта недвижимого имущества или имущественных прав с сохранением за залогодателем права владения и пользования им на принципах возвратности, платности, срочности, дифференциации"
К.В. Паливода	Форма обязательств, обеспеченных залогом недвижимого имущества, ипотечных ценных бумаг и имущественных прав
И.А. Разумова	Кредит, обязательства, возвращение которого обеспечено залогом недвижимого имущества (ипотекой)

Из таблицы следует, что сущность ипотечного кредита необходимо рассматривать с позиций его подсистем - кредита и ипотеки. С одной стороны, под кредитом понимается совокупность экономических отношений, возникающих между кредитором и заемщиком по поводу движения одолженной стоимости. С другой - ипотека предусматривает четкий правовой механизм, реализующий принцип обеспеченности кредитных обязательств недвижимым имуществом, сопровождается возникновением

прав кредитора на такое недвижимое имущество и порядок их реализации<sup>1</sup>.

Рассмотрим процесс ипотечного кредитования как систему взаимосвязанных элементов (объектов, субъектов, инструментов) ипотечного кредитования, которые функционируют на основе ипотечных принципов и нормативно-правового обеспечения (рис. 1).



Рис. 1. Система ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации

Объектом ипотечного кредитования выступает недвижимость промышленного, аграрного и жилого секторов национальной экономики. При ипотечном кредитовании долгосрочный кредит предоставляется заемщику на строительство или приобретение в собственность предмета ипотеки, которая одновременно является и ипотекой по данному кредиту (залогом).

Объекты ипотечного кредитования тесно взаимосвязаны с субъектами ипотечных отношений. Субъектами считаются лица, которые действуют в системе ипотечного кредитования, на основе законодательно установленных норм и принципов предоставления и обслуживания ипотечного кредита.

Ипотечное кредитование сопровождается большим количеством различных рисков для кредиторов и заемщиков, что связано с рядом причин:

- во-первых, это несовершенство российского законодательства, которое требует серьезных корректировок в некоторых юридических аспектах<sup>2</sup>;
- во-вторых, факторами повышения рисков ипотечного кредитования являются экономическая нестабильность, которая вызывает изменения банковских процентных ставок и скачки курса рубля. Знание всех предполагаемых рисков в этой области не освобождает участников ипотечного кредитования от негативных последствий, однако позволяет оце-

нить собственные возможности и заранее подстраховаться на случай неблагоприятного развития ситуации.

Представим риски, которые оказывают ощутимое влияние на ипотечное кредитование в России и, соответственно, требуют более пристального внимания и изучения (рис. 2).

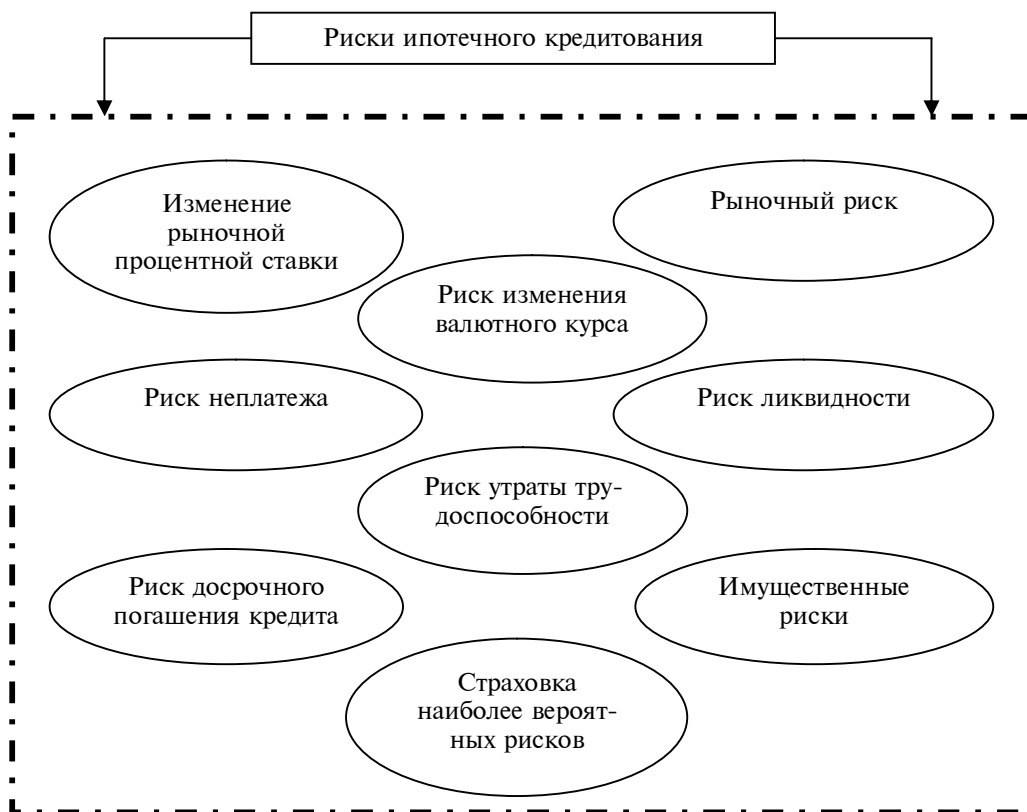


Рис. 2. Риски ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации

В связи с нестабильной экономической ситуацией в настоящее время наблюдаются рост задолженности по выплате ипотечного кредита и повышение процентной ставки. В результате банкам и заемщикам приходится сталкиваться с серьезными рисками, требующими пристального внимания к управлению ими и обуславливающими необходимость использования механизмов, стабилизирующих их.

Д.А. Горулев отмечает, что "ипотечное страхование - комбинированный вид страхования, включающий одновременно или в допустимых законом или договором сочетаниях страхование имущества, страхование жизни, страхование от несчастных случаев и страхование финансовых рисков, предусматривающий обязательства страховщика по страховым выплатам в пользу залогодателя-банка, предоставившего кредит на приобретение недвижимости"<sup>3</sup>.

То есть основными рисками, подлежащими страхованию при ипотечном кредитовании, являются:

- страхование жизни и трудоспособности заемщика;
- страхование недвижимости (предмета залога);
- страхование риска утраты права собственности (титальное страхование).

В настоящее время активно прорабатывается вопрос страхования гражданской ответственности заемщика за неисполнение (ненадлежащее

исполнение) обязательств по договору ипотечного кредитования, или страхования финансовых рисков.

Риски, связанные с проведением залоговых операций, могут быть застрахованы каждый в отдельности или в различных сочетаниях. Договор комбинированного ипотечного страхования может включать в себя следующие элементы:

- страхование заложенного имущества;
- страхование жизни и трудоспособности заемщика - физического лица;
- страхование права собственности владельца жилья, являющегося предметом ипотеки;
- страхование гражданской ответственности заемщика вследствие причинения вреда третьим лицам в результате эксплуатации недвижимого имущества, выступающего предметом залога.

Таким образом, в настоящее время ипотечное страхование - надежный инструмент страховой защиты физических лиц, позволяющий повысить надежность системы ипотечного кредитования и обеспечить доступность жилищных кредитов для широких слоев населения.

---

<sup>1</sup> *Никонец О.Е., Слюсаренко Д.В.* Сущность ипотечного кредитования в России и тенденции его развития // Концепт : науч.-метод. электрон. журн. 2016. Т. 11. С. 201-205.

<sup>2</sup> *Сероштан М.С.* Ипотечные риски и способы их снижения // Управленческий учет. 2011. № 7. С. 42-45.

<sup>3</sup> *Макаренко А.О.* Развитие ипотечного страхования как инструмента повышения доступности ипотечного кредитования на примере РС (Я) // Концепт : науч.-метод. электрон. журн. 2015. Т. 30. С. 366-370.

*Поступила в редакцию 11.01.2017 г.*



---

## РИСКИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

© 2017 Курегян Заруи Саркисовна  
Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: zara\_kuregyan@mail.ru

Раскрываются риски ипотечного жилищного кредитования, которое является одной из сложных форм кредитных отношений и сопряжено со значительным количеством рисков как для кредитора, так и для заемщика.

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечное жилищное кредитование, риски.

Ипотечное кредитование в силу надежного и ликвидного обеспечения, предметом которого выступает жилая недвижимость, рассматривается как один из самых надежных видов кредитования в банковском секторе. Несмотря на это, в данной области существует множество рисков и для заемщиков, и для кредиторов, и для инвесторов по ряду взаимосвязанных причин.

Ипотечному кредитованию присущи свои специфические риски, а также особенности проявления общих рисков кредитования, в том числе рисков кредитора и заемщика в отдельности. Обычно риски подразделяют на систематические и несистематические. Систематические риски не носят специфического (индивидуального) или местного характера. Несистематические риски - это риски, свойственные конкретной местной экономике. Большинство ипотечных рисков относятся к систематическим рискам. Заемщик, как потребитель продукта ипотечного кредитования, в первую очередь подвержен рыночному риску. Данный вид риска может появиться при резком снижении цен на жилье. Подобная ситуация для заемщика считается рискованной, так как, приобретая в кредит дорогую квартиру, он рассчитывает, что ее стоимость не уменьшится за время погашения кредита. Такая ситуация рискованна и для кредитора, ибо банк в случае невозврата кредита заемщиком не может в полной мере компенсировать свои затраты на кредитную сделку.

Следующий вид риска, которому подвергаются заемщики, - это риск изменения валютного курса. Такой риск присущ только валютным займам. Банк в этом случае ничем не рискует, основная доля риска ложится на плечи заемщика. Защитить свой доход, направляемый на накопление первоначального взноса и на погашение кредита, от возможных резких колебаний валютного курса практически невозможно. Процентный риск связан с ростом процентной ставки по кредиту при неизменном уровне величины заработной платы или несоразмерном ее росте. Такая ситуация становится рискованной для заемщика, у которого увеличиваются затраты на обслуживание кредита. В случае недостатка денежных ресурсов заемщик теряет возможность решения своих жилищных вопросов.

Также возможна ситуация, когда заемщик, выплатив кредит, не получит надлежаще оформленную собственность, например, из-за несвоевременного окончания строительства. С другой стороны, кредитор не обладает надлежащими правами на залог - недостроенный объект недвижимости. Такой риск иногда называют юридическим, или правовым. Ипотечное кредитование является более рискованным для кредитора,

чем для заемщика. Это обусловлено тем, что в отмеченных ситуациях банки решают проблемы таких заемщиков, принимая различные меры, например отсрочки платежа. К тому же при сложившейся негативной социально-экономической ситуации в стране Агентство по ипотечному кредитованию разрабатывает специальные программы в части освобождения заемщика от уплаты основного долга на определенное время (как правило, до года) либо в части субсидирования ставок по ипотечному кредиту<sup>1</sup>. Таким образом, заемщику дается время для решения вопросов поиска работы, восстановления трудоспособности и др. Рыночный риск влечет за собой риск неплатежа (или кредитный риск) – риск несвоевременного исполнения или неисполнения обязательств по ипотечному кредиту. Для кредитора это значит, что он не получит ожидаемых денежных доходов в связи с некредитоспособностью заемщика, ставится под угрозу ликвидность кредитора. Кредитный риск (риск банкротства заемщика) может быть сведен к минимуму двумя способами: во-первых, проведением корректного расчета этого вида риска на стадии определения условий кредита и размера регулярных платежей и, во-вторых, при наличии квалифицированных сотрудников, занимающихся андеррайтингом, т.е. проверкой платеже- и кредитоспособности потенциального заемщика.

Значительным для кредитора является риск ликвидности. Данный вид риска возникает в том случае, если при наступлении сроков исполнения своих обязательств у банка из-за несбалансированности активов и пассивов недостаточно средств для оплаты своих обязательств. Причиной этому служит то, что ресурсная база ипотечных кредитов формируется в значительной степени за счет привлечения краткосрочных кредитов и депозитов, в то время как ипотечные кредиты входят в группу долгосрочных активов банка.

Регулирование риска ликвидности осуществляется в законодательном порядке путем установления специальных нормативов и ограничения деятельности ипотечных кредиторов лишь низкорискованными операциями. Риск ликвидности является только риском кредитора и прямого отношения к заемщику не имеет. Риск досрочного погашения кредита характерен для заемщика. Заемщикам всегда предоставляется право досрочно погасить кредит, хотя запрет на досрочное погашение на первые несколько месяцев или лет может быть специально отражен в кредитном договоре, предусматривающем целевое использование денежных средств, обеспечением по которому является залог приобретаемого жилья. Для кредитора досрочное погашение означает, что он получает достаточно большой объем денежных средств, которым необходимо правильно распорядиться. Основной проблемой при этом выступает то, что кредитору заранее неизвестно, в какой момент времени может произойти досрочное погашение, а рыночная процентная ставка в момент реинвестирования может быть низкой. Помимо рисков кредитора и заемщика, выделяют еще одну условную группу рисков – имущественные риски, т.е. риски, имеющие отношение к объекту залога. К таким рискам относятся риск повреждения имущества и риск утраты права собственности (титула) на объект залога. Суть первого риска заключается в том, что, если переданная в залог квартира пострадает (от пожара, затопления и т.п.) и уже будет непригодна для проживания, обязательства заемщика по возврату кредита формально не прекратятся. Вторым риском в группе имущественных рисков выступает риск утраты права собственности. Он на-

ступает тогда, когда уже после совершения сделки купли-продажи становится известно о наличии обоснованных претензий на заложенный объект недвижимости со стороны третьих лиц. Если этот риск не застраховать, то может сложиться ситуация, при которой заемщик будет обязан продолжать возвращать кредит за квартиру, которая ему уже не принадлежит. На рынке ипотечного жилищного кредитования сложилась практика страховать в обязательном порядке три основных риска: жизнь и здоровье заемщика, утрату или повреждение объекта залога, утрату или ограничение права собственности на объект залога (титульное страхование). В этом случае риски ипотечного жилищного кредитования нивелируются страховыми компаниями и обеспечивают уверенность участникам кредитной сделки в том, что кредитный процесс будет удачно завершен для обеих сторон. Российская специфика рисков ипотечного кредитования заключается в том, что большая часть объектов недвижимости, которая строится по ипотечным программам, не закончена к тем срокам, которые изначально оговорены в контракте. Риски, связанные с "затянувшейся стройкой", автоматически перекладываются с инвестора (заемщика) на банк, который выдает ипотечный кредит. Учет этих рисков ипотечными банками характерен для российской действительности. Еще одним специфическим моментом российской экономики, который влияет на риски кредитования при формировании ипотечных активов, является высокий уровень инфляции.

В России цены на недвижимость постоянно растут. Именно на этом построена политика ипотечного кредитования в нашей стране. Если в определенный момент стоимость жилья начнет резко падать, то ипотечные банки рискуют потерять большую часть своих денежных ресурсов. Процесс управления рисками включает: определение видов рисков, их количественную оценку, создание резерва на покрытие риска; анализ рисков и рассмотрение возможных вариантов минимизации вызванных ими потерь; формирование политики по управлению рисками; осуществление провозглашенных мер; слежение за рисками; соблюдение заданных параметров<sup>2</sup>. От эффективного управления рисками, их сбалансированного распределения между субъектами ипотечного кредитования зависят надежность и устойчивость ипотечных кредитных институтов.

Политика кредитного учреждения и государства в области ипотечных стандартов, политика создания потенциально безрисковых активов не менее важна в вопросах уменьшения кредитного риска. Параметры базового кредита должны соответствовать общепринятым стандартам: общей сумме кредита, объему первичного платежа, доходам, минимальному стажу работы на последнем месте, возрасту заемщика и т.д. Правильно установленные стандарты значительно снижают кредитный риск и повышают уровень возвратности кредита. При этом необходимо отметить, что жесткие критерии выбранных стандартов значительно снижают доступность кредита, тем более в инфляционных условиях. Здесь должна быть выбрана оптимальная золотая середина, которая не может быть постоянной, а должна меняться в соответствии с экономическими изменениями. В дополнение можно отметить, что кредитные риски увеличиваются или уменьшаются в зависимости от многих критериев и показателей. В частности, это виды собственности на недвижимость, принадлежность заемщиков к той или иной профессии. Банк оценивает риски относительно каждого клиента. Особое внимание обращается на сумму на-

коплений клиента по отношению к его среднемесячному заработку, на наличие ценных активов, которые возможно продать в целях погашения кредита в случае потери места работы. Также банк имеет возможность применять индивидуальные меры по снижению рисков конкретного заемщика, например: дополнительное страхование собственности в случае зависимости источника доходов от указанной собственности, установление индивидуальных предельных коэффициентов, увеличение суммы первоначального взноса и т. д.

---

<sup>1</sup> Государственная программа субсидирования ставок по ипотечным кредитам : постановление Правительства Рос. Федерации от 13 марта 2015 г. № 220.

<sup>2</sup> URL: <http://www.newipoteka.ru>.

*Поступила в редакцию 12.01.2017 г.*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

© 2017 Денисенко Ольга Петровна

Самарский государственный экономический университет

443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141

E-mail: denise.olya@yandex.ru

Рассмотрены общие вопросы, касающиеся определения понятия банковского маркетинга, его цели, функции и задачи, а также сложившиеся тенденции в сфере маркетинга банковских продуктов на российском рынке. Предложено собственное определение банковского маркетинга.

**Ключевые слова:** определения банковского маркетинга, функции, задачи, цели, банковская сфера, маркетинг.

В отечественной литературе разброс мнений относительно понятия "маркетинг" достаточно широк. Одни говорят, что маркетинг представляет собой деятельность по планированию и воплощению идеи, ценообразованию, продвижению и сбыту продукции и услуг покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации, другие указывают: сегодня маркетинг - это целая своеобразная философия, концепция управления бизнесом, образ мышления и образ действия. Это целый комплекс функций, содействующих сбыту и реализации товаров и услуг посредством рекламных кампаний, третьи размышляют: по сути, маркетинг является связующим звеном между банком и рынком, с его помощью банк получает информацию (о рынке и его специфике, потребностях и пожеланиях клиентов, состоянии конкуренции) и различными методами может воздействовать на рынок. На основе этого можно утверждать, что банковский маркетинг - это не что иное, как рыночная стратегия по созданию, продвижению и реализации банковской продукции с целью удовлетворения потребностей клиентов прибыльным для банка образом<sup>1</sup>. Кроме данной точки зрения, существует также огромное количество определений понятия банковский маркетинг, например, Э.А. Уткин дает ему следующее определение: "Банковский маркетинг можно определить как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Это предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов"<sup>2</sup>. Представляется интересной также характеристика банковского маркетинга В.Н. Стахановым: "Банковский маркетинг можно рассматривать как специфическую форму организации финансового маркетинга"<sup>3</sup>. Авторы учебника "Маркетинг" полагают, что "банковский маркетинг представляет собой систему управления банком, которая предполагает учет и изучение процессов, происходящих на рынке капитала как в целом, так и в отдельных его секторах: банковской сфере, кредитной системе, рынке ценных бумаг"<sup>4</sup>. Банковский маркетинг в силу своей специфики является особой отраслью маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией<sup>5</sup>. Другие авторы считают наиболее удачным

следующее определение: "Банковский маркетинг - это постоянный процесс совершенствования и повышения эффективности деятельности банка с помощью определенного набора инструментов в рамках концепции маркетинга с учетом рыночных стратегий и предпочтений клиентов"<sup>6</sup>.

Для банковского маркетинга характерны специфические черты, отличающие его от маркетинга, лежащего в основе управления производственно-сбытовой и торговой деятельностью, а именно: нематериальный характер банковского продукта; прямой контакт с покупателем услуг, т.е. клиентом, что требует персонализации отношений на рынке банковских услуг, создает трудности в их стандартизации; денежный характер услуг.

Понятие "маркетинг" в банковской сфере является общепринятым и включает в себя: выявление потенциальных рынков для предоставления традиционных и новых услуг физическим и юридическим лицам, определение наиболее выгодного предложения банковских услуг потребителям различного уровня достатка, привлечение внимания инвесторов к кредитной политике банка и др. Таким образом, у отечественных исследователей наблюдаются несколько разные точки зрения касательно понятия банковского маркетинга. Но в целом, в российской литературе и практике принято понятие банковского маркетинга как совокупной организационной системы производства и сбыта продуктов банка, направленной на удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли при изучении и прогнозировании рынка.

В условиях рыночной системы главной целью деятельности любого предприятия является реализация товаров и услуг и получение прибыли. Эта же цель стоит и перед руководством коммерческого банка, для ее выполнения все службы банка стремятся привлекать клиентов, расширять продажи своих услуг, увеличивать долю рынка и, следовательно, получать прибыль. Маркетинговая деятельность в банковской сфере направляется, прежде всего, на изучение кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов, привлечение вкладов в банки. Однако можно выделить и другие цели маркетинга в банке - такие, как формирование и стимулирование спроса на банковские услуги; расширение объемов предоставляемых услуг, увеличение рыночной доли; обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений. Исходя из вышеизложенного, сформулируем конкретные основные задачи, которые осуществляет маркетинг в коммерческом банке:

- 1) обеспечение рентабельной работы банка в постоянно изменяющихся условиях денежного рынка;
- 2) гарантирование ликвидности банка в целях соблюдения интересов кредиторов и вкладчиков, поддержания общественного имиджа банка;
- 3) определение концепции рыночного поведения, выявление соответствующих приоритетов деятельности;
- 4) снижение степени неопределенности в принятии управленческих решений, оценка соответствия принятых решений нуждам и запросам клиентов;
- 5) создание условий для устойчивого развития деловых отношений;
- 6) создание преимуществ для клиента от предложений банка, поддержание общественного имиджа банка;
- 7) содействие решению социальных проблем региона, в котором осуществляется деятельность банка;

8) максимальное удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг, оказываемых банком.

Для осуществления целей и задач маркетинга в банке выявлены его функции:

1) функция целеполагания (выявление поведения рынка, соответствующих приоритетов, существенных и в то же время достижимых целей, средств их реализации);

2) организационная функция (организация анализа и контроля, поддержания в работоспособном состоянии нужных оргструктур, выполнения различных маркетинговых программ и планов, материального и морального стимулирования сотрудников);

3) информативная функция, которая выполняется с помощью: обеспечения руководства и сотрудников результатами рыночного анализа, необходимыми для планирования, регулирования и эффективной реализации намеченных мер; предоставления обществу, реальным и потенциальным клиентам информации об организации;

4) функция приспособления к фактическим условиям рынка, которая достигается с помощью учета уровня рыночных цен, других параметров реального рынка; гибкого реагирования на изменения параметров и запросов рынка путем изменения своего продуктового ряда или отдельных характеристик продуктов;

5) функция рыночной экспансии, которая означает: стимулирование спроса и продаж своего продукта; вытеснение конкурентов с рынка; проникновение на новые рынки, занятие новых рыночных ниш и др.;

6) функция воздействия на рынок (формирования своего рынка); здесь также есть свои методы, например: изменение соотношения между спросом и предложением; лидирование в ценах (тарифах); предложение новых продуктов, создание спроса на них; привлечение новых покупателей (клиентов), в том числе за счет предоставления им определенных льгот;

7) функция страхования от рисков (связанных с ними убытков и потерь).

В соответствии с приведенными задачами и функциями банковский маркетинг ориентируется на достижение высоких количественных, качественных и социальных показателей, таких как количество клиентов банка и его счетов; объем депозитов, инвестиций, кредитных вложений; размеры совершаемых банком операций и услуг; показатели доходов банка; степень удовлетворения клиентов по объему, количеству и качеству услуг.

<sup>1</sup> Нароян А.А. Маркетинговая составляющая деятельности коммерческого банка в условиях кризиса // Научный альманах. 2015. № 11. С. 2.

<sup>2</sup> Уткин Э.А. Банковский маркетинг. Москва, 2010. С. 304.

<sup>3</sup> Горохов А.А. Современные подходы к трансформации концепции государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Курск, 2014. С. 369.

<sup>4</sup> Романов А.Н. Маркетинг. Москва, 2012. С. 506.

<sup>5</sup> Руднева Н.М., Кулакова Ю.В., Лобковская О.З. Маркетинговые аспекты в банковской деятельности // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. № 2 (1). С. 40-46.

<sup>6</sup> Панюкова В.В., Ашба А.М. Исследование направлений развития банковского маркетинга в России и за рубежом // Российское предпринимательство. 2014. № 22 (268). С. 3.

## МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ В РОССИИ

© 2017 Рашевских Мария Анатольевна  
Самарский государственный экономический университет  
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141  
E-mail: rashevskikh@yandex.ru

Рассматриваются методы управления кредитным портфелем коммерческого банка, применяемые в российской практике.

**Ключевые слова:** кредитный портфель, методы управления, кредитный риск.

Ссудные операции коммерческих банков, так же как и другие операции кредитного характера, отличаются высоким риском. Предотвращение кредитных рисков и регулирование качества кредитного портфеля в банках основываются на использовании совокупности различных методов управления кредитным портфелем.

Управление кредитным портфелем возможно как на макроуровне, так и на микроуровне. В первом случае субъектом управления выступает Банк России, устанавливающий обязательные нормативы как финансовые инструменты регулирования качества кредитного портфеля. На микроуровне управление портфелем осуществляется внутри самого банка. Так, в регулировании кредитного портфеля на макроуровне можно выделить два направления:

1) соблюдение банками обязательных нормативов в соответствии с Инструкцией Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И "Об обязательных нормативах банков";

2) формирование резервов на возможные потери по ссудам в соответствии с Положением Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности". Согласно данному положению величина расчетного резерва устанавливается на основании двух показателей - финансового положения и обслуживания долга.

Рассмотренные методы управления кредитным портфелем на макроуровне направлены на соблюдение банками норм резервирования, на соблюдение нормативов, регулирующих кредитный риск, что позволяет следить за качеством кредитного портфеля коммерческими банками и повышать его.

Оценку риска портфеля ссудной и приравненной к ней задолженности, используя данную методику, проводят при помощи балльно-весовой системы с расчетом окончательного агрегированного показателя, который отражает текущее значение кредитного риска банка по портфелю ссудной и приравненной к ней задолженности.

По нашему мнению, предложенные показатели могут отражать текущее состояние кредитного портфеля с точки зрения его качества путем соотношения ссуд разных категорий ко всей сумме ссудной задолженности и с точки зрения кредитных рисков, связанных с малой диверсификацией портфеля или с большой концентрацией на одном заемщике.

Одним из методов, способствующих развитию комплексного подхода к оценке качества кредитного портфеля, предложенных в современной литературе, является интегральная оценка качества кредитного портфеля.



Следует отметить, что предлагаемая методика не содержит сложных расчетов, требующих соответствующего программного обеспечения, которое не всегда доступно для небольших банков. В интегральную оценку включаются три показателя качества: уровень риска, уровень доходности и уровень ликвидности.

Таким образом, данная методика нацелена на то, чтобы при оценке качества кредитного портфеля учитывать не только уровень риска, но и уровень ликвидности и доходности. Применение рассматриваемого метода оценки качества кредитного портфеля обладает преимуществом в том, что является доступным для малых и средних банков. В целом, представленная методика схожа с развитым на сегодняшний день методом, который применяют большинство крупных банков, - системой внутренних рейтингов.

Еще одним методом управления кредитным портфелем коммерческого банка выступает диверсификация, обусловленная риском концентрации тех или иных активов в портфеле банка. Несмотря на то, что данный метод используется всеми коммерческими банками, диверсификация кредитного портфеля требует особо профессионального управления, предполагающего наличие широкого спектра знаний в области портфельного управления, а также обладания обновляемыми на ежедневной основе данными о конъюнктуре, структуре и динамике рынка.

Еще одним из наиболее часто применяемых в российской практике является метод коэффициентов. Данный метод рассматривается профессором О.И. Лаврушиным. Система финансовых показателей, предложенная им для сводной оценки, включает двадцать коэффициентов для оценки ликвидности, степени кредитного риска и доходности. Для оценки качества кредитного портфеля требуется сравнить итоговый сводный результат с аналогичными результатами, полученными за прошлые периоды, а также сопоставить значения отдельных коэффициентов с международными, национальными, банковскими стандартами и также со значениями других банков.

В настоящее время быстро развивающимся методом управления качеством кредитного портфеля выступает стресс-тестирование. С помощью этого метода коммерческий банк моделирует различные сценарии состояния и структуры кредитного портфеля, что помогает оценить устойчивость и качество кредитного портфеля в случае наступления различных сценариев изменения факторов, влияющих на качество кредитного портфеля. Это особенно актуально во время наступления кризисных ситуаций. Результатом стресс-тестирования является оптимизация кредитного портфеля. Сценарный анализ предполагает оценку качества кредитного портфеля при изменении не только конкретного фактора риска, но и группы рисков в целях разработки стратегии развития банка.

Как развивающийся метод управления качеством кредитного портфеля можно рассматривать создание "банков плохих долгов". Сущность этого метода состоит в том, что проблемные ссуды аккумулируются на балансе обособленной структуры государственного или частного владения. Например, в России активную деятельность в данном направлении ведет компания "Сбербанк-Капитал". Идентичный подход в той или иной степени использует в своей работе Альфа-банк и его дочерняя компания Alfa Distressed Assets, банк ВТБ и "ВТБ Долговой Центр".

Некоторые авторы в своих трудах предлагают такие методы, как процедуры маржинального анализа, анализа чувствительности, выделе-

ние ссуд, подлежащих реструктуризации и (или) выводу из портфеля, страхование кредитных операций и др. Так, группа ПАО "Сбербанк" особое место уделяет системе внутренних рейтингов, в основе которой лежат экономико-математические модели оценки параметров риска. На основании накопленных статистических данных модели периодически пересматриваются.

Модель внутренних рейтингов также применяется и в группе ПАО "Промсвязьбанк". Группа проводит количественный и качественный анализ, на основании которого присваивает кредитный рейтинг заемщику.

У АО "Альфабанк" также ключевым аналитическим инструментом является внутренняя рейтинговая модель, разработанная в соответствии со стандартами Базельского комитета, адаптированными Банком России (Базель II). Кредитный рейтинг служит для оценки рисков дефолта заемщика, расчетов внутренних лимитов на кредитный портфель, расчета величины резервов на кредит.

Основным инструментом, ограничивающим кредитные риски в ПАО "ВТБ", является система лимитов, включающая в себя лимиты на совокупный уровень кредитного риска в целом по кредитному портфелю и отдельным сегментам.

АО "Россельхозбанк" в связи с кредитованием профильного клиентского сегмента (предприятий АПК и смежных отраслей экономики) управляет риском кредитной концентрации посредством кредитования полного цикла производства и реализации сельскохозяйственной продукции. В 2015 г. Банк также ввел внутреннюю систему кредитных рейтингов для корпоративных заемщиков.

Рассматривая подходы, методы и мероприятия по регулированию качества кредитного портфеля, применяемые в российских банках, можно сделать вывод о том, что банки используют собственные подходы к управлению кредитным портфелем. Однако в качестве основных методов выступают: установление системы лимитов, структурирование залогового обеспечения, мониторинг финансовой устойчивости заемщиков, диверсификация портфеля по различного рода критериям. Важное место отводится строгому следованию установленной банком кредитной политике и, самое главное, системе внутренних рейтингов, базирующейся на комплексе определенных показателей, разработанных самим банком.

---

1. Об обязательных нормативах банков : инструкция Банка России от 3 дек. 2012 г. № 139-И.

2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности : положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П.

3. О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 года № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" : проект Указания Банка России (по состоянию на 30 сент. 2016 г.).

4. *Волков А.А.* Управление рисками в коммерческом банке : практ. руководство. 2-е изд., стер. Москва, 2013.

5. *Гребеник Т.В.* Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка в период посткризисного развития : дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2014.

*Поступила в редакцию 13.01.2017 г.*

# ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

## SOCIOLOGY

---

### ECONOMIC SOCIOLOGY AND DEMOGRAPHY

#### ASSESSMENT OF ENTREPRENEURIAL CONDITIONS FOR STARTUPS DEVELOPMENT IN RUSSIA

© 2017 Avdoshina Natalia Vladimirovna  
PhD in Sociology, Director of the Research Institute of Social  
Technologies, Associate Professor of Social and Cultural Studies Department  
Samara University  
34, Moscow highwaystr., Samara, 443086, Russia  
E-mail: natalasun@yandex.ru

The article analyzes the results of free interviews with Russian entrepreneurs working in startup projects. Given their estimate of conditions for the development of startups in Russia. Identifies the main impediments to the development of startups.

**Key words:** startup, startups, innovation, accelerator, business incubator.

*Received for publication on 20.02.2017*

## ECONOMY. ECONOMIC SCIENCE

---

### ECONOMIC THEORY

#### THE FORMATION MECHANISM OF INSTITUTIONAL CHANGE IN MODERN RUSSIA

© 2017 Agafonova Valentina Vasilievna  
Doctor of Economics, Professor  
© 2017 Chudakova Elena Sergeevna  
Samara State University of Economics  
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: lena\_kudakova@mail.ru

The article considers the reasons for institutional changes in modern Russia. Considerable attention is given to the mechanism of the formation of new institutions, where the stages, the algorithm information and the introduction of changes in General.

**Key words:** institutional changes, Russia, mechanisms of evolution, principles, state regulation, structure, institutional innovation.

*Received for publication on 10.01.2017*

## **FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT**

### **THE ROLE OF THE BANK OF RUSSIA IN THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF MICROFINANCE**

© 2017 Pokshivanova Alexandra Romanovna  
Samara State University of Economics  
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: a.pokshivanova@gmail.com

The article deals with the essence of microfinance, the necessity of its development, examines problems in the development of microfinance institutions and the ways of their solution.

**Key words:** financial resources, small business, financial services, financial ratios, microfinance institutions.

*Received for publication on 12.01.2017*

## **THEORETICAL FOUNDATIONS OF MORTGAGE HOUSING LOANS**

© 2017 Saigushev Andrei Mikhailovich  
Samara State University of Economics  
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: andrey060894@mail.ru

Mortgage lending under current conditions is seen as an important factor in stimulating economic development, a modern financial mechanism, the effective use of which allows to stimulate the growth of investments in the economy of the Russian Federation.

**Key words:** mortgage, mortgage loan, mortgage lending, objects and subjects of mortgage lending, risks of mortgage lending.

*Received for publication on 11.01.2017*

## **RISKS OF MORTGAGE LENDING CREDIT**

© 2017 Kuregian Zarui Sarkisovna  
Samara State University of Economics  
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: zara\_kuregyan@mail.ru

Mortgage housing lending is one of the most complex forms of lending, and for the borrower. This article reveals the risks of mortgage housing loans.

**Key words:** mortgage, mortgage housing loans, risks of mortgage housing loans.

*Received for publication on 12.01.2017*

## **THEORETICAL ASPECTS OF BANK MARKETING**

© 2017 Denisenko Olga Petrovna  
Samara State University of Economics  
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: denise.olya@yandex.ru

Bank marketing is a complex science that in current conditions requires greater attention. The article considers general issues relating to the definition of bank marketing, its goals, functions and tasks, as well as current trends in marketing of banking products in the Russian market. The author's definition of bank marketing.

**Key words:** definition of Bank marketing, functions, tasks, goals, banking industry, marketing.

*Received for publication on 13.01.2017*

## **METHODS OF CREDIT PORTFOLIO MANAGEMENT IN RUSSIA**

© 2017 Rashevskikh Maria Anatolievna  
Samara State University of Economics  
141, Sovetskoi Armii str., Samara, 443090, Russia  
E-mail: rashevskikh@yandex.ru

The article considers methods of credit portfolio management used in commercial banks of Russia.

**Key words:** credit portfolio, methods of management, credit risk.

*Received for publication on 13.01.2017*

***Памятка автору***

Как правильно подготовить статью  
в журнал “Экономика и социология” на персональном компьютере

Материал статьи следует присылать *на электронную почту* x12345@bk.ru в программе Word (файл с последним вариантом статьи). Он должен содержать сведения об авторе с указанием фамилии, полных имени и отчества, ученой степени, ученого звания, места работы и учебы на русском и английском языках, его e-mail. Необходимы аннотации и ключевые слова (не менее 7) на русском и английском языках. Обязателен список литературы (библиографические ссылки) в конце статьи.

***Набор текста***

тип шрифта	<b>Таймс</b>
размер шрифта	<b>14 пт</b>
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать через окно “Абзац”, <b>не пробелами и не табуляцией</b> )	
межстрочный интервал “полуторный”	

***Набор таблиц***

тип шрифта	<b>Таймс</b>
размер шрифта	<b>13 пт</b>
линейки внешние (рамка)	1,5 пт
линейки внутренние	0,75 пт

**! Запрещается вставлять в статью неизменяемые рисунки (графики, диаграммы)**

***! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”***

***При нарушении требований к оформлению материалов рукописи не публикуются!***

## **ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В РОССИИ**

© 2017 Авдошина Наталья Владимировна  
кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии  
и культурологии, директор НИИ социальных технологий  
Самарский университет  
443086, г. Самара, ул. Московское шоссе, д. 34  
E-mail: natalsun@yandex.ru

Анализируются результаты свободных интервью с российскими предпринимателями, занимающимися стартап-проектами. Дается их оценка условий для развития стартапов в России. Выявляются основные препятствия, тормозящие развитие стартапов.

**Ключевые слова:** стартап, стартапер, инновации, акселератор, бизнес-инкубатор.

(Текст)

---

<sup>1</sup> Из России с идеей. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3099541>.

<sup>2</sup> *Иншаков М.А., Орлова А.А.* Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. Экология. 2014. № 1. С. 66-73.

<sup>3</sup> *Кичиханова П.М.* Стартапы: состояние и развитие // Молодой ученый. 2016. № 3. С. 529-531.

## **ASSESSMENT OF ENTREPRENEURIAL CONDITIONS FOR STARTUPS DEVELOPMENT IN RUSSIA**

© 2017 Avdoshina Natalia Vladimirovna  
PhD in Sociology, Director of the Research Institute of Social  
Technologies, Associate Professor of Social and Cultural Studies Department  
Samara University  
34, Moscow highwaystr., Samara, 443086, Russia  
E-mail: natalsun@yandex.ru

The article analyzes the results of free interviews with Russian entrepreneurs working in startup projects. Given their estimate of conditions for the development of startups in Russia. Identifies the main impediments to the development of startups.

**Key words:** startup, startups, innovation, accelerator, business incubator.

# ЭКОНОМИКА И СОЦИОЛОГИЯ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

2017. № 1 (33)

Редактор И.Н. Лошкарева  
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Главный редактор доктор экономических наук, профессор О.Е. Рязанова

Дата выхода издания 27.03.2017 г. Формат 70x100/16. Бумага офсетная.  
Гарнитура NewtonС. Усл. печ. л. 3,1 (3,33). Уч.-изд. л. 3,48. Тираж 1000 экз.

Цена договорная. Заказ №  
Отпечатано в издательстве ООО “24 Принт”.

Мнение авторов публикаций не обязательно совпадает  
с точкой зрения редколлегии.

При перепечатке материалов из научного журнала “Экономика и социология”  
обязательно согласование с редколлегией.