

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
«ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК»



МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ – ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

МАТЕРИАЛЫ XIX ВСЕРОССИЙСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ
«МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ – ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА»

ВОЛОГДА, 2020

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
«ВОЛОГОДСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК»



МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ – ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

**Материалы XIX Всероссийской научно-практической
конференции с международным участием**

Вологда, 2020

ББК 65.9(2Рос)
М75

Публикуется по решению
Ученого совета ФГБУН ВолНЦ РАН

М75 Молодые ученые – экономике региона: мат-лы XIX Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, г. Вологда, 13 декабря 2019 г. – Вологда : ФГБУН ВолНЦ РАН, 2020. – 364 с.

ISBN 978-5-93299-468-9

Редакционная коллегия:
чл.-корр. РАН, д.э.н., проф. **В.А. Ильин**,
д.э.н., доц. **А.А. Шабунова**,
д.э.н., проф. **Т.В. Ускова**, к.э.н. **Л.В. Бабич**,
к.э.н. **Е.А. Мазилев**, к.э.н. **О.Н. Калачикова**

В сборнике опубликованы материалы XIX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Молодые ученые – экономике региона», состоявшейся в 2019 году.

Эта конференция проходит в Вологодском научном центре Российской академии наук ежегодно. Ее цель – создание дискуссионной площадки для обсуждения молодыми учеными результатов исследований по проблемам социально-экономического развития регионов.

Сборник адресован студентам, аспирантам, преподавателям высших учебных заведений экономического профиля, а также всем, кто интересуется проблемами развития региональной экономики.

Тексты работ публикуются в авторской редакции.

ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-93299-468-9

© ФГБУН ВолНЦ РАН, 2020



Предисловие

Научно-технический прогресс, быстрое внедрение науки во все сферы жизни и производства требуют от молодого специалиста не только широкого теоретического кругозора, но и творческого подхода к решению различного рода задач, умения быстро и эффективно адаптироваться в условиях рыночной экономики и, самое главное, желания использовать по-

лученные теоретические знания на практике.

Проведение научных мероприятий, таких как конференции, семинары, конкурсы, способствуют привлечению молодых кадров к более глубокому занятию научно-исследовательской деятельностью, а также их профессиональному и личностному росту.

В 2019 году в рамках XIX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием состоялось пленарное заседание и была организована работа трех секций: «Социально-экономическое развитие и управление территориальными системами и комплексами», «Социальные проблемы развития территорий», «Развитие инновационного потенциала территорий и построение экономики знаний».

Молодые ученые получили возможность обсудить проблемы экономического роста, устойчивого развития территорий, инвестиционной деятельности региона и его инвестиционной привлекательности, торгово-экономической интеграции, местного самоуправления, формирования инновационной экономики и экономики знаний, природопользования и экологизации промышленного и сельскохозяйственного производства, эффективности системы здравоохранения и образования, развития человеческого потенциала, повышения уровня жизни населения, социального здоровья и др.

В конференции приняли участие более 90 человек. На этот раз конференция собрала молодых исследователей из Вологды, Санкт-Петербурга, Архангельска, Екатеринбурга, Кирова, Владимира, Ростова-на-Дону, Оренбурга, Омска, Республики Татарстан, Республики Казахстан, Донецкой Народной Республики.

Надеемся, что дискуссионная площадка дала возможность молодым ученым обменяться знаниями, представить достижения своих научных изысканий. Полагаем, что их результаты, опубликованные в данном сборнике, дадут молодым ученым новый импульс к дальнейшим исследованиям, а также будут интересны широкой аудитории читателей и полезны для их профессионального и личностного развития.

*Т.В. Ускова,
заместитель директора ФГБУН ВолНЦ РАН
по научной работе
доктор экономических наук, профессор*

**СЕКЦИЯ
«СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
И УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ
И КОМПЛЕКСАМИ»**

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ²

***Аннотация.** В настоящее время большую роль в развитии социально-экономического роста страны играет рынок страховых услуг. Так, структура и организация страхового бизнеса могут эффективно решить некоторые проблемы нашего общества и стать одним из значительных факторов, влияющих на экономику. В докладе приведена характеристика текущего состояния отечественного страхового рынка, предпринята попытка к выявлению наиболее значимых проблем, влияющих на развитие рынка страховых услуг в РФ. Обозначены ключевые пути, позволяющие укрепить и развить сектор страхования. На наш взгляд, данные материалы могут быть полезны как для исследователей, занимающихся вопросами и проблематикой развития страхования, так и для потребителей страховых услуг в целях повышения уровня страховой культуры и финансовой грамотности.*

***Ключевые слова:** страхование, рынок страховых услуг, ключевые показатели развития, территориальная диспропорция.*

Социально-экономическое развитие Российской Федерации основывается на устойчивом экономическом росте отечественных предприятий и организаций. В то же время разнообразие условий функционирования организаций тесно связано с многочисленными видами рисков. В связи с этим возрастает роль страхования как одного из важнейших факторов обеспечения стабильности социально-экономического развития страны и обеспечения роста благосостояния населения [1; 9].

Так, рынок страховых услуг является одним из значимых сегментов рыночной экономики. Страховой рынок обнаруживается как ин-

¹ Васильева Татьяна Сергеевна – магистрант I курса, ФГБУН ВолНЦ РАН, г. Вологда.

² Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием для ФГБУН ВолНЦ РАН по теме НИР № 0168-2019-0005 «Исследование факторов и методов устойчивого развития территориальных систем в изменяющихся геополитических и геоэкономических условиях».

струмент, способствующий консолидации инвестиционных ресурсов, обеспечивающий потенциал общественного развития. Поэтому для непрерывного развития экономики государства и общества в целом необходимо обеспечить устойчивость страхового рынка. При оценке текущего состояния рынка страхования можно говорить о его динамичном развитии, так как наблюдается рост совокупных активов страховых компаний более чем на 20% за 2018 год. Что касается отношения активов к ВВП, то оно увеличилось за год на 0,2 п.п. и составило 2,82%. Прибыль страховщиков возросла более чем в полтора раза, что объясняется увеличением доходов страховщиков от инвестиционной деятельности, а также снижением убыточности и расходов [3; 8].

Тем не менее, согласно данным ЦБ РФ, по состоянию на 1 января 2019 года в России действовало 199 страховых компаний. Заметим, что в сравнении с 2010 годом, к 2018 году количество компаний сократилось на 66,8% (рис. 1). Такое сокращение может объясняться нарушениями страховщиками законодательства, а также добровольным отказом от лицензии и реорганизацией некоторых компаний.

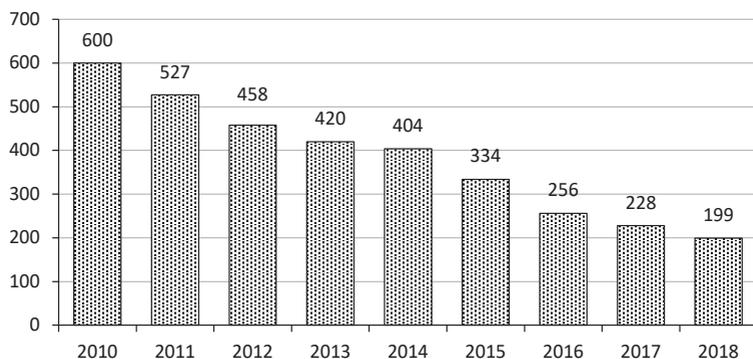


Рисунок 1. Количество страховых компаний на рынке страхования за 2010–2018 гг.

Несмотря на развитие рынка страховых услуг, по данным отчетов ЦБ РФ, мы все же наблюдаем ряд проблем, влияющих на развитие страхового рынка. Ниже приведены наиболее значимые, на наш взгляд, проблемы.

Это территориальная диспропорция – страховые компании и предоставление услуг сконцентрированы в Центральном округе (рис. 2) и отсутствуют в некоторых субъектах страны. В результате территориальной диспропорции в некоторых регионах страны малые предприятия и граждане сельской местности могут выпадать из сферы страхования. Территориальный дисбаланс может быть обусловлен такими причинами, как высокая концентрация финансовых ресурсов на федеральном уровне, сосредоточение административных и деловых ресурсов, малоразвитость сети продаж, низкая капитализация местных страховых компаний, разнородный трудовой потенциал. На наш взгляд, решение этой проблемы может заключаться в государственном стимулировании и активизации региональных страховых программ [2; 6].

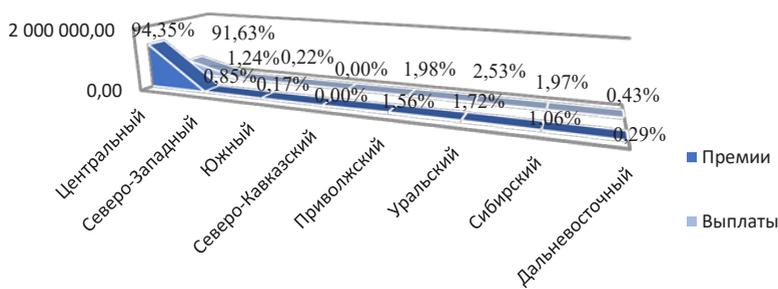


Рисунок 2. Страховые взносы и выплаты за 2018 год, млн руб.*

* Включая общества взаимного страхования.

Составлено по: данные Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

Следующая проблема – малоразвитость страхования среднего и малого бизнеса, отсутствие массового добровольного индивидуального страхования, где главной причиной является низкая платежеспособность населения. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, среднедушевые денежные доходы в РФ за 2018 год составили 33010 руб. в месяц (прирост 3,9% в сравнении с уровнем 2017 года). Что касается среднего размера назначенных пенсий за рассматриваемый период, то он составил 13360 (прирост 0,8%

к уровню 2017 г.). Необходимо заметить, что при этом на долю 10% наиболее обеспеченных россиян приходилось 30,1% общей суммы денежных доходов, а на долю наименее обеспеченного населения страны – лишь 2% [5; 7].

Некоторые трудности в развитии страхового бизнеса порождают также разночтения и противоречия в страховом законодательстве, не позволяющие корректно применять нормы закона и осуществлять страховой надзор. Решить данную проблему мог бы, например, Страховой кодекс, который смог бы объединить в единую концепцию разрозненные законы и иные нормативные правовые акты.

В дополнение к вышесказанному, необходима интеграция российского и европейского рынков страхования в целях обеспечения единых принципов, имеющих место в международных правовых стандартах, а именно:

1. Открытость и предсказуемость надзорных действий.
2. Добросовестность субъектов рынков страхования.
3. Инвестиционная эффективность и финансовая устойчивость страховщиков.
4. Ответственность всех участников страховых отношений.

Практика слияния и поглощения структур, усиливающаяся в сфере финансового сервиса и способствующая росту капитализации страховых организаций, является проблемой развития страхового рынка, так как, в частности, данные слияния ориентируются на достижение корпоративных интересов и игнорируют потребности в услугах страхования, присущих тем или иным региональным рынкам.

Таким образом, для устранения проблем и качественного развития страхового рынка, на наш взгляд, необходимо предпринять следующие меры:

- совершенствовать положения действующих законодательных актов, регулирующих страхование;
- повышать уровень удержания клиентов;
- оптимизировать тарифы, программы перекрестных продаж;
- повышать уровень проникновения продуктов на одного клиента;
- развить онлайн-каналы продаж, например, разработать качественное мобильное приложение;

- повысить финансовую грамотность потребителей;
- персонализировать страховые продукты и повысить качество клиентского сервиса;
- выйти на рынок новых продуктов, включая расширенные коробочные продукты.

Принимая во внимание рассмотренные проблемы и меры развития российского рынка страховых услуг, можно прийти к заключению о наличии перспектив для дальнейшего совершенствования страхования, обеспечения потенциала общественного и социально-экономического развития как государства, так и общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксютин С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. 2014. № 2. С. 115–126.
2. Васильева Т.С. Теоретические аспекты имущественного страхования и проблемы его развития // Вопросы территориального развития. 2019. № 5 (50).
3. Головкин А.В. Проблемы и стратегии развития рынка страховых услуг в регионах Российской Федерации // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А.И. Герцена. 2009. № 103. С. 48–51.
4. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307. Интернет-портал «Страхование сегодня». URL: <http://www.insur-info.ru>
5. Кириллова Н.В. Актуальные проблемы развития российского страхового рынка // Вестн. Финанс. ун-та. 2014. № 1 (79). С. 129–138.
6. Орланюк-Малицкая Л.А. Методологические аспекты оценки развития страхового рынка России // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 5. С. 67–73.
7. Проблемы формирования и реализации социально-экономического потенциала развития территорий: монография / кол. авт.; под науч. рук. В.А. Ильина [и др.]. Вологда: ВолНЦ РАН, 2018. 386 с.
8. Социально-экономические проблемы локальных территорий: монография / Т.В. Ускова [и др.]. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. 196 с.
9. Тепкаева З.З. Страховой рынок России. Современное состояние и перспективы развития // Экон. науки. 2016. № 9 (141). С. 51–56.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ВОЛОГОДСКОГО РЕГИОНА

***Аннотация.** В представленной работе объектом исследования являются региональные банки Вологодской области. Цель настоящей работы – анализ и оценка устойчивости региональных банков Вологодской области. Рассмотрены разные точки зрения на понятие «устойчивость» коммерческого банка. Проведен анализ устойчивости коммерческих банков Вологодской области. Выполнено прогнозирование устойчивости региональных банков Вологодской области. Практическая значимость исследования состоит в выявлении факторов устойчивости указанных коммерческих банков и прогнозировании финансовой устойчивости. Используются следующие методы: методы сравнительного анализа, табличный метод, метод критерияльного сравнения, методы моделирования, метод аналитического выравнивания с построением линейной и параболической моделей трендов, дисперсионный анализ.*

***Ключевые слова:** коммерческий банк, Вологодская область, финансовая устойчивость, прогнозирование.*

Финансовая устойчивость банковской системы имеет крайне важное значение и для стабильности самого коммерческого банка, и для его клиентов, поскольку удовлетворение финансовых потребностей региона лежит, в первую очередь, – на плечах региональных коммерческих банков [1]. Таким образом, тема исследования является особо актуальной в современных условиях.

Цель настоящей работы – анализ и оценка устойчивости региональных банков Вологодской области. Цель определила круг решаемых задач: провести анализ устойчивости региональных банков; спрогнозировать финансовую устойчивость объектов исследования.

¹ Воеводина Анна Сергеевна – студент, ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина»; Селина Марина Николаевна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина», г. Вологда.

Объектом исследования выступили региональные банки Вологодской области: ПАО «Банк «СГБ», АО «Банк «Вологжанин», «СеверСтройБанк» АО. Предметом исследования – теоретические, методические и практические аспекты финансовой устойчивости исследуемых объектов. Источником информации послужил справочник по кредитным организациям на официальном сайте Центрального банка Российской Федерации².

Практическая значимость исследования состоит в выявлении факторов устойчивости указанных коммерческих банков и прогнозировании финансовой устойчивости.

В силу специфики деятельности «СеверСтройБанка», отмеченной в более ранних исследованиях [1–4], мы исключили из поля индивидуального обследования этот коммерческий банк. Показатель достаточности капитала (табл. 1) по всем анализируемым годам превышает нормативное значение (8%).

Таблица 1. Оценка капитала объектов исследования, %

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. к 2016 г.
ПАО «Банк «СГБ»				
Показатель достаточности капитала	11,1	12,3	12,8	115,32
Качество капитала	9,64	8,74	13,21	137,03
АО «Банк «Вологжанин»				
Показатель достаточности капитала	16,3	14,65	15	92,02
Качество капитала	17,58	19,04	28,88	164,28

Анализируя табл. 2, заметим, что коэффициент уровня доходных активов у банков превышает 70% почти за весь анализируемый период, что говорит об эффективной работе и низкой иммобилизации средств.

Таблица 2. Оценка качества активов объектов исследования

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. к 2016 г., %
ПАО «Банк «СГБ»				
Коэффициент уровня доходных активов, %	84,04	24,18	76,48	91,01
Коэффициент активов с повышенным риском, %	83,55	75,88	51,49	61,63

² Справочник по кредитным организациям / Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/credit/colist.asp?find=%F1%E5%E2%E5%F0%F1%F2%F0%EE%E9%E1%E0%ED%EA&how>

АО «Банк «Вологжанин»				
Коэффициент уровня доходных активов, %	72,11	78,27	74,05	102,69
Коэффициент активов с повышенным риском, %	84,73	64,65	70,12	82,76

У АО «Банк «Вологжанин» чистая процентная маржа (табл. 3) имеет довольно высокие значения и в динамике увеличилась в 1,5 раза. Совсем другая ситуация у второго банка – очень низкие значения и падение в динамике этого показателя. Операционная маржа, демонстрирующая доходность основных операций банковской деятельности, у обоих банков на одинаково низком уровне и снижается в динамике.

Таблица 3. Оценка доходности объектов исследования

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. к 2016 г., %
ПАО «Банк «СГБ»				
Чистая процентная маржа, %	0,25	0,13	0,06	24,00
Операционная маржа, %	0,48	0,21	0,14	29,17
АО «Банк «Вологжанин»				
Чистая процентная маржа, %	11,26	15,70	17,37	154,26
Операционная маржа, %	0,76	0,20	0,53	69,74

Норматив мгновенной ликвидности (табл. 4) выполнялся с большим запасом (исключением для АО «Банк «Вологжанин» стал 2018 год).

Таблица 4. Оценка показателей ликвидности объектов исследования

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. к 2016 г., %
ПАО «Банк «СГБ»				
Показатель мгновенной ликвидности, %	123,2	22,2	99,7	80,93
Показатель текущей ликвидности, %	515,3	256,8	300,4	58,30
Показатель общей ликвидности, %	55,56	52,01	59,09	106,4
АО «Банк «Вологжанин»				
Показатель мгновенной ликвидности, %	318	313,2	0	-
Показатель текущей ликвидности, %	104,95	109,85	136,75	130,30
Показатель общей ликвидности, %	35,71	44,59	43,73	122,46

Региональные банки имеют достаточно высокую ликвидность.
 Коммерческие банки снижают риски в своей деятельности (табл. 5).

Таблица 5. Оценка риска активов объектов исследования

Название банка	Коэффициент риска активов, %			Темп роста 2018 г. к 2016 г., %
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
ПАО «Банк «СГБ»	83,55	75,88	51,49	61,63
АО «Банк «Вологжанин»	84,73	64,65	70,12	82,76

Таблица 6. Оценка прибыли объектов исследования

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста 2018 г. к 2016 г., %
ПАО «Банк «СГБ»				
Спрэд прибыли, %	0,48	0,27	0,12	25
Рентабельность активов, %	0,32	0,69	0,80	250
Рентабельность собственных средств, %	3,97	10,37	11,73	295,47
АО «Банк «Вологжанин»				
Спрэд прибыль, %	17,91	25,97	21,63	120,77
Рентабельность активов, %	0,66	-5,19	4,61	698,48
Рентабельность собственных средств, %	4,41	-42,20	22,79	516,78

Общим показателем финансовой устойчивости является коэффициент, который устанавливает, насколько обеспечены рискованные вложения банка его собственным капиталом (табл. 7).

Таблица 7. Общий показатель финансовой устойчивости региональных банков Вологодской области за 2009–2018 гг.

Показатель	Год										Изменение за период	
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	абс., +/-	отн., %
АО «Банк «Вологжанин»												
Коэффициент финансовой устойчивости, %	24,5	20,4	20,2	20,7	20,6	18,5	15,7	14,9	12,3	20,2	-4,3	-
ПАО «Банк «СГБ»												
Коэффициент финансовой устойчивости, %	12,3	11,2	11,1	10,3	10,3	7,9	9,2	8,1	6,6	6,8	-5,5	-

У обоих коммерческих банков Вологодской области наблюдается одинаковая тенденция: активы растут быстрее, чем собственный капитал, в связи с этим риск деятельности увеличивается и, как результат, снижается значение коэффициента устойчивости.

Прогнозирование осуществляется разными методами [5], но нами построен прогноз с помощью метода аналитического выравнивания с построением линейной и параболической моделей тренда.

В ходе работы была сделана проверка найденных моделей трендов на пригодность к прогнозированию, оценка качества моделей (с помощью дисперсионного анализа) и рассчитан точечный (табл. 8) и интервальный прогнозы положения трендов и уровня активов и собственного капитала в коммерческих банках.

Таблица 8. Прогнозные значения активов и собственного капитала банков на 2019–2021 гг.

Банк	Активы, млрд руб.			Собственный капитал, млрд руб.		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
АО «Банк «Вологжанин»	5622	5781,3	5922,8	690,3	698,2	702,4
ПАО «Банк «СГБ»	75423,6	85250,1	96183,7	4121,6	4412,4	4736,3

Судя по табл. 8, активы и собственный капитал исследуемых коммерческих банков на 2019–2021 гг. имеют тенденцию ежегодного роста.

Далее рассчитаем прогноз коэффициента финансовой устойчивости на 2019–2021 гг. (табл. 9).

Таблица 9. Прогнозное значение коэффициента финансовой устойчивости банков на 2019–2021 гг.

Банк	АО «Банк «Вологжанин»			ПАО «Банк «СГБ»		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент финансовой устойчивости, %	12,28	12,08	11,86	5,46	5,18	4,92

Итак, с вероятностью 0,86 можно утверждать, что коэффициент финансовой устойчивости на ближайшие три года (2019–2021) по исследуемым банкам будет иметь тенденцию спада по сравнению с уровнем 2018 года, поэтому руководителям банков следует обратить

внимание на данный показатель, чтобы разработать план мероприятий по возможному улучшению подобного положения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Селина М.Н. Анализ финансового состояния коммерческих банков Вологодской области // Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий: мат-лы III междунар. науч.-практ. интернет-конф.: в 2-х ч. 2019. С. 233–237.
2. Шихова О.А., Селина М.Н. Методологические подходы к сравнительной оценке надежности коммерческих банков // Статистика и Экономика. 2019. Т. 16. № 2. С. 45–56. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_37522970_61020181.pdf
3. Селина М.Н., Шихова О.А. Оценка надежности банковского сектора Вологодской области методами рейтингового и кластерного анализа // Финанс. экономика. 2018. № 5. Ч. 5. С. 609–612.
4. Воеводина А.С. Кредитные организации на финансовом рынке Вологодской области // Развитие финансовой науки: дискуссионные вопросы современных исследований: сб. науч. тр. по мат-лам V Всерос. с междунар. участием науч.-практ. конф. молодых ученых. 2019. С. 81–85.
5. Селина М.Н., Морозов А.С. Прогнозирование денежных потоков на сельскохозяйственном предприятии // Научное обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса регионов РФ: мат-лы междунар. науч.-практ. конф. Курганск, 2018. С. 217–221. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32575119_55202920.pdf

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. На сегодняшний день проблема обеспечения населения жильем является одной из главных составляющих государственной социально-экономической политики России. Механизм ипотечного кредитования позволяет решать не только жилищные вопросы, но и помогает развиваться строительству, а также стимулирует спрос на рынке недвижимости, что делает данную тему актуальной. Цель данной работы – выявить проблемы ипотечного кредитования и предложить пути их решения. В работе проанализированы показатели рынка ипотечного кредитования, на основе которых были выявлены следующие проблемы: низкий уровень доходов населения, а также высокие процентные ставки по ипотечным кредитам; снижение предложения на рынке жилья и рост цен на первичном рынке жилья, в соответствии с чем были предложены мероприятия по развитию рынка ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотека, первичный рынок жилья, спрос, предложение.

Развитие рынка ипотечного кредитования обусловливается платежеспособным спросом населения и предложением жилья на рынке. На сегодняшний день существует много факторов, которые оказывают воздействие на развитие данного рынка; по этой причине, для конкретизации проблем в области ипотеки, проанализируем ключевые из них [1].

Важнейшим показателем, формирующим платежеспособный спрос населения на рынке жилья, являются денежные доходы и заработная плата населения РФ (табл. 1).

Динамика среднедушевых денежных доходов и среднемесячной заработной платы населения за пятилетний период демонстрирует рост на 34,55 и 17,55% соответственно, при этом данные показатели

¹ Волков Анатолий Анатольевич – аспирант I курса, ФГБУН ВолНИЦ РАН, г. Вологда.

с учетом инфляции выросли почти на 7%. Величина прожиточного минимума за весь период увеличилась более чем на 27% и на конец 2018 года составила свыше 10 тыс. руб. [3; 4].

Таблица 1. Динамика денежных доходов, заработной платы населения и величины прожиточного минимума в РФ в 2014–2018 гг. на конец года, тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. значение 2018 г. к 2017 г., тыс. руб.	Относ. значение 2018 г. к 2017 г., %	2018 г. к 2014 г., %
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	32495	34030	36709	39167	43724	4557	111,63	134,55
Среднедушевые денежные доходы, тыс. руб.	27766,3	30466,6	30747	31367	32609	1242	103,96	117,44
Среднемесячная заработная плата с учетом инфляции, тыс. руб.	39267,18	38724,65	41487,81	42653,4	41961,61	-691,79	98,38	106,86
Среднедушевые денежные доходы с учетом инфляции, тыс. руб.	29285,14	28880,52	30941,27	31810,56	31294,63	-515,93	98,38	106,86
Величина прожиточного минимума, тыс. руб.	8050	9701	9828	10088	10287	199	101,97	127,79

Составлено по: данные официального сайта Росстата.

Прежде чем проанализировать показатели, которые формируют предложение на рынке жилья, оценим наличие спроса на жилую недвижимость, проанализировав динамику численности населения РФ (рис. 1) [5].



Рисунок 1. Динамика численности населения РФ в 2014–2018 гг. (на конец года), млн чел.

Как показывает данный график, численность населения РФ имеет положительный тренд. Резкий скачок численности населения произошел в период с 2014 по 2015 год, далее она увеличивалась постепенно. В 2018 году этот показатель составил 146,9 млн чел. За весь анализируемый период он увеличился на 2,2%.

Из вышеуказанного следует, что спрос на жилье в РФ растет, о чем свидетельствует рост численности населения, хотя его нельзя назвать платежеспособным, так как при среднем уровне заработной платы в 43 тыс. руб., а также низком среднедушевом доходе, при прожиточном минимуме в 10 тыс. руб., который банки учитывают при расчете кредитоспособности клиента, человек, имеющий двух детей, фактически не может себе позволить взять ипотечный кредит.

Теперь рассмотрим, как формируется предложение на рынке жилья в РФ, для этого определим динамику числа построенных квартир (рис. 2).



Рисунок 2. Динамика числа построенных квартир в РФ за 2014–2018 гг. (на конец года), тыс. кв. м

Данный график показывает, что число квартир, построенных застройщиками за весь период, сократилось: на конец 2018 года данный показатель уменьшился на 5,5%. Такое сокращение, вероятно, связано с поправкой к закону «Об участии в долевом строительстве», а именно с ужесточением требования к финансовой устойчивости застройщиков, которые работают с дольщиками [6].

Падение данного показателя объясняется низким уровнем заработной платы у населения, что снижет спрос на жилье и покупательную способность граждан, может также негативно сказаться на стоимости жилья.

Необходимо обратить внимание на динамику средних цен на первичном рынке жилья по Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2. Динамика средних цен на первичном рынке жилья по РФ за 2014–2018 гг. (на конец года), тыс. руб. за 1 м²

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. знач. 2018 г. к 2017 г., тыс. руб.	Относ. знач. 2018 г. к 2017 г., %	2018 г. к 2014 г., %
Все квартиры	51714	51530	53287	56882	61832	4950	108,70	119,57
В том числе:								
квартиры среднего качества (типовые)	49189	51370	55189	56609	56280	-329	99,42	114,42
квартиры улучшенного качества	50906	49266	48675	52896	60141	7245	113,69	118,14
элитные квартиры	80804	87019	95937	104414	131820	27406	126,25	163,14

Составлено по: данные официального сайта Росстата.

Средние цены на первичном рынке жилья за пятилетний период увеличились, особенно по элитным квартирам. Цены на них за весь изучаемый период он выросли на 63,14% и в 2018 году составили 131820 тыс. руб. за 1 м² площади.

Подводя итог по всему выше сказанному, отметим, что в настоящее время ипотечное кредитование в России занимает незначительную долю в общем объеме банковского кредитования, поскольку существует ряд проблем, мешающих развитию данного рынка, а именно:

- 1) низкий уровень доходов населения;
- 2) снижение предложения и рост цен на первичном рынке жилья.

На основе выявленных проблем были предложены следующие мероприятия по развитию ипотечного кредитования в РФ (табл. 3).

Таблица 3. Предполагаемый эффект от внедрения мероприятий по развитию ипотечного кредитования в РФ

Проблема	Мероприятие	Предполагаемый эффект
Низкий уровень доходов населения	Введение ипотечной программы в коммерческих банках с пониженной процентной ставкой и низким уровнем первоначального взноса	Рост платежеспособного спроса населения; рост числа клиентов банка
Снижение предложения на рынке жилья и рост цен на первичном рынке жилья	Разработка и внедрение коммерческими банками программ по строительному ипотечному кредиту, предусматривающего открытие кредитной линии	Увеличение предложения и сдерживание цен на первичном рынке жилья, за счет сокращения расходов застройщиков

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод, что реализация этих мероприятий позволит повысить платежеспособный спрос населения, увеличить число потенциальных клиентов в коммерческих банках, а также увеличить предложение на рынке жилья. Тем самым данные мероприятия помогут развить ипотечное кредитование в РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головач Н.А. Анализ и выявление проблем ипотечного кредитования в РФ // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 30–32. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20177774>
2. Печенская М.А., Ильинский Д.Г. Региональные жилищные строительные сбережения как инструмент повышения доступности жилья для населения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 6 (54). С. 192–206.

3. Проблемы формирования и реализации социально-экономического потенциала развития территорий : монография / кол. авт.; под науч. рук. В.А. Ильина [и др.]. Вологда: ВолНИЦ РАН, 2018. 386 с.
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru>
5. Центральный банк Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru>
6. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 30 дек. 2004 г. № 214-ФЗ (посл. ред.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В АО «БАНК «ВОЛОГЖАНИН»

***Аннотация.** В современных условиях развития мировых хозяйственных связей происходит процесс интеграции экономик отдельных государств и развития платежных систем, в частности, в направлении развития безналичных форм расчетов, которые, в свою очередь, нашли широкое применение в современном мире. В связи с этим, каждому банку, а в условиях жесткой конкуренции региональному банку особенно, необходимо развивать безналичную систему платежей. Цель исследования – выявление проблем и тенденций в области безналичных расчетов с использованием банковских карт в вологодском региональном банке АО «Банк «Вологжанин». В круг задач вошли анализ состояния расчетов с помощью банковских карт в вологодском региональном банке и разработка путей совершенствования организации указанных расчетов.*

***Ключевые слова:** коммерческий банк, безналичные расчеты, банковские карты, доходность, совершенствование расчетов.*

Посредством банковских карт образовывается целостная глобальная расчетная сеть, которая позволит обеспечить обслуживание большого количества постоянных платежей населения страны и приведет к значительному сокращению довольно большой части наличных операций и качественному трансформированию структуры финансовых потоков в России [1]. Важно, что региональная экономика рассматривает банковскую систему как один из основных источников инвестиционных ресурсов для развития территорий [2], а средства населения и предприятий должны занимать особое место в банковской политике формирования кредитного потенциала [3].

¹ Елесина Ольга Александровна – студент, ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина»; Селина Марина Николаевна – к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина», г. Вологда.

Практическая значимость данной работы состоит в возможности использования результатов исследования и авторских рекомендаций менеджментом изучаемого банка. Объект исследования – АО «Банк «Вологжанин» (далее – Банк), предмет исследования – финансовые операции Банка по безналичным расчетам с помощью банковских карт. Применены методы: экономико-статистические (метод абсолютных величин, метод относительных величин, балансовый метод, метод группировки, метод сравнения), метод построения дескриптивной модели (описательного характера) с использованием вертикального (структурного), горизонтального (временного) анализа, метод аналитических коэффициентов. Информационную базу исследования составила финансовая отчетность АО «Банк «Вологжанин».

Одним из критериев оценки бизнеса, связанного с пластиковыми картами в Банке, является развитость эквайринговой сети (табл. 1).

Таблица 1. Анализ инфраструктуры Банка в 2016–2018 гг. (на конец года)

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %
Банкоматы, ед	27	31	30	111,1
в т.ч. с функцией приема наличных	16	18	17	106,3
Терминалы, ед	575	618	634	110,3
в т.ч. в пунктах выдачи наличных	30	28	28	93,3
Количество клиентов, чел.	8662	8347	5515	63,7
Число клиентов на один банкомат, чел.	321	269	184	57,3

Количество POS-терминалов и банкоматов увеличилось на 10 и 11% при снижении клиентов на 37,3%. Таким образом, непонятно, с какой целью Банк увеличивает количество точек сети, если учитывать, что, согласно договора о спонсорской поддержке с ПАО «Банк «ВТБ», клиенты Банка могут в банкоматной сети Банка «ВТБ» и «Почта Банка» без комиссии снимать и вносить денежные средства.

Основными владельцами банковских пластиковых карт Банка являются физические лица (99,35%). За анализируемый период в Банке преобладают карты МПС МастерКард (95%).

Результаты анализа (табл. 2) позволят оценить масштабы операций Банка с физическими лицами в направлении бизнеса, связанного с пластиковыми картами.

Таблица 2. Удельный вес средств на счетах пластиковых карт в общем объеме средств физических лиц в Банке за 2016–2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %
Средства на счетах пластиковых карт физических лиц, млн руб.	301,1	303,9	278,2	-7,6
Средства на вкладах физических лиц, млн руб.	2827,7	2747,9	2464,0	-12,9
Доля средств на пластиковых картах в общем объеме вкладов физических лиц, %	9,6	9,9	10,2	5,4

Держатели пластиковых карт используют их следующими путями (рис. 1): либо как инструмент безналичных расчетов при оплате товаров и услуг, либо для снятия наличности (что в принципе отрицает пластиковую карту как инструмент безналичных расчетов).

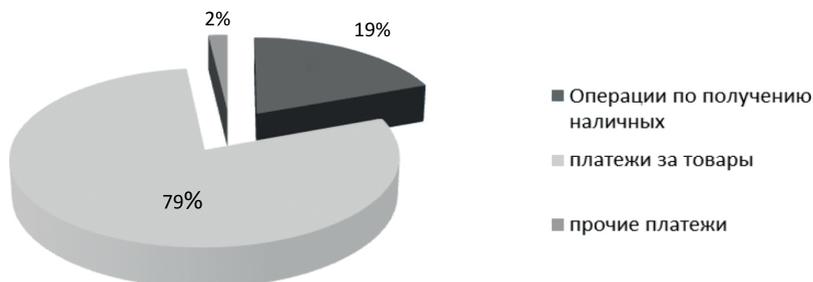


Рисунок 1. Структура операций держателей с пластиковыми картами в Банке за 2018 год

Динамика остатков денежных средств на карточных счетах (табл. 3) говорит об отсутствии ее положительной тенденции.

Таблица 3. Остатки денежных средств на карточных счетах Банка за 2016–2018 гг.

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп прироста, %
Остатки на рублевых счетах, тыс. руб.	50343,6	52237,6	52892,7	5,06
Остатки на счетах в иностранной валюте, тыс. евро	0,6	13,2	30,3	в 50 раз

В табл. 4 видим, что данное направление бизнеса Банка приносит убытки. На такой результат влияют следующие факторы: зависимость системы безналичных расчетов от стороннего процессингово-

го центра ООО «Мультикарта», увеличение расходов от платежной системы, дорогое содержание банкоматной сети Банка.

Таблица 4. Анализ эффективности операций с пластиковыми картами в Банке за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение, млн руб.	Темп прироста, %
Доходы, млн руб.	5308,7	6914,5	7426,9	2118,2	39,9
Расходы, млн руб.	7721,6	8734,8	10060,3	2338,7	30,3
Чистый доход, млн руб.	-2412,9	-1820,3	-2633,4	-220,5	–
Доходность операций по пластиковым картам, %	-31,25	-20,84	-26,18	5,07	–

Банковские пластиковые карты являются инструментом в той или иной платежной системе, таким образом, суть карточного бизнеса во все не в кусочке пластика, а в организации отлаженной и эффективно функционирующей системы безналичных расчетов.

Банк располагает достаточными ресурсами для создания удобных решений для клиентов, но слишком медлителен в части применения новых технологий.

Получив прогноз объема безналичных операций с помощью экстраполяции тренда (рис. 2), отмечаем, что динамика положительная, но, учитывая, что объект исследования – региональный Банк, небольшой по объемам операций, необходимо проводить регулярную и эффективную деятельность по совершенствованию организации расчетов с помощью банковских карт.

Безналичные операции с использованием карт

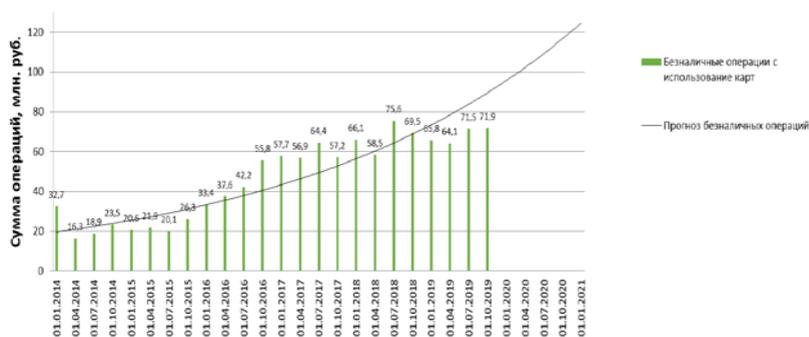


Рисунок 2. Анализ безналичных операций с использованием пластиковых карт Банка

Так, необходимо стимулировать клиентов к использованию карты благодаря современным технологиям и инновациям. Именно поэтому внедрение «мобильного банка» позволит Банку шагать в ногу со временем, совершенствовать сервис для клиентов и повысить их лояльность к другим банковским продуктам, а также «привязать» настоящих клиентов к Банку.

Основные проблемы, с которыми сталкивается Банк при развитии и обслуживании собственной банкоматной сети: дороговизна современного оборудования; сопровождение; безопасность (пользование финансовыми услугами всегда сопряжено с неопределенностью и риском [4], однако, при наличии системы страхования вкладов, физические лица не должны беспокоиться о надежности коммерческого банка [5]) и страхования); техническое обслуживание и ремонт; ограниченный функционал банкоматов Банка; высокая конкуренция.

В качестве оптимизации расходов по направлению предполагается полный отказ от использования банкоматов Банка, переход к использованию банкоматов партнерской сети – ПАО «Банк «ВТБ» – на основании договора о спонсорской поддержке.

С помощью представленных мероприятий имеется возможность снизить убыточность исследуемых операций (табл. 5).

Таблица 5. Прогнозный анализ эффективности проводимых в Банке мероприятий

Показатели	2018 г.	Прогноз	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Доходы, всего, тыс. руб.	7427	6606	-821	-11,06
Расходы, всего, тыс. руб.	10060,3	8079,3	-1981,0	-19,69
Чистый доход, тыс. руб.	-2633,4	-1473,6	1159,8	-44,04
Доходность операций по пластиковым картам, %	-26,18	-18,24	7,94	-30,33

Чем быстрее Банк предоставит возможность клиентам использовать новый сервис, тем быстрее он сможет нарастить новую клиентскую базу и увеличить доходную часть в комиссионном обслуживании карт.

Таблица 6. Прогнозный анализ финансового результата Банка

Показатели	За 2018 г.	Прогноз	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Чистый доход, тыс. руб.	596585	797588	201003,3	33,69231

Окончание таблицы 6

Показатели	За 2018 г.	Прогноз	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Прочие доходы, тыс. руб.	–	4500	4500	-
Прочие расходы, тыс. руб.	–	261	261	-
Прочие расходы, тыс. руб.	–	6177	6177	-
Прибыль, тыс. руб.	203894	795650	591756,3	в 3 раза

В целом по Банку эффект от проводимых мероприятий (табл. 6) может увеличить прибыль до налогообложения почти в два раза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермакова Л.В., Гудкова О.В. Пластиковые карты как финансовый инструмент // Науч. обозрение. Экон. науки. 2018. № 3. С. 27–31. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_36423643_92673165.pdf
2. Селина М.Н. Анализ финансового состояния коммерческих банков Вологодской области // Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий: мат-лы III междунар. науч.-практ. интернет-конф., г. Вологда, 16–18 мая 2018 г.: в 2 ч. Ч. II. Вологда: ФГБУН ВолНЦ РАН, 2019. 284 с. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_37267511_59932534.pdf
3. Воеводина А.С. Кредитные организации на финансовом рынке Вологодской области // Развитие финансовой науки: дискуссионные вопросы современных исследований: сб. науч. тр. по мат-лам V Всерос. с междунар. участием науч.-практ. конф. молодых ученых. 2019. С. 81–85.
4. Шихова О.А., Селина М.Н. Методологические подходы к сравнительной оценке надежности коммерческих банков // Статистика и экономика. 2019. № 16 (2). С. 45–56. URL: <https://doi.org/10.21686/2500-3925-2019-2-45-56>
5. Тыщенко А.А., Рогалева У.Е. Коммерческие банки как участники финансового рынка // Развитие финансовой науки: дискуссионные вопросы современных исследований: сб. науч. тр. по мат-лам V Всерос. с междунар. участием науч.-практ. конф. молодых ученых. 2019. С. 368–372.

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается современное состояние страхования имущества граждан в Российской Федерации, выявлены проблемы, препятствующие развитию добровольного имущественного страхования и предложены направления цифровизации страхования, благодаря которым страхование имущества в России можно вывести на качественно новый уровень.*

***Ключевые слова:** страхование, имущество, страховщик, страхователь, цифровизация.*

Страхование имущества физических лиц является одним из видов традиционного или классического страхования, который всегда имеет популярность и спрос на рынке страхования. Субъекты рынка страхования (страховые организации) на данном этапе предлагают различные продукты и услуги, которые имеют ряд сходств между собой. Отличия между ними кроются, как правило, в размере страховых тарифов и перечне страховых событий.

Страхование имущества физических лиц подразумевает возмещение ущерба, причиненного застрахованному имуществу по причине взрыва, пожара; стихийных явлений (землетрясение, удар молнии, град, наводнение, ураган и т.д.); аварии в системе водопровода, отопления, канализации; умышленного действия третьих лиц; кражи со взломом; падения пилотируемых летательных объектов и их частей.

Динамика страховых премий в РФ достаточно стабильна, в том числе и по страхованию имущества граждан. Объем страховых премий по страхованию имущества в 2018 году достиг уровня 64,8 млрд руб. Наибольший удельный вес собранных страховых премий приходится на ведущие страховые компании: ПАО «Росгосстрах», ООО СК «Сбербанк Страхование», САО «ВСК», АО «АльфаСтрахование».

¹ Пономарева Олеся Валерьевна – студент, ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»; Аксюткина Светлана Васильевна – к.э.н., ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет», г. Вологда.

Основными каналами продаж являются продажи через банки, ритейлеров и агентов, требующие уплаты комиссионных вознаграждений, среднее значение которых составляет -45,7% [1].

Добровольное имущественное страхование поддерживается за счет развития ипотечного страхования, автострахования и пакетных (коробочных) продуктов, которые предлагаются посредниками, в первую очередь, банками.

Следует отметить проблему, характерную для российского страхового рынка, и заключающуюся в низкой финансовой грамотности населения. Также в российской практике отмечается преобладание обязательных видов страхования в силу закона. В то же время эффективность рынка страхования во всем мире оценивается показателями добровольного страхования [2].

Дальнейшему развитию добровольного страхования имущества граждан будут способствовать:

1. Усиление деятельности страховщиков по разъяснительной работе с населением, активное использование дистанционных агентских и цифровых каналов продаж страховых полисов, что позволит населению в удобное время и в удобном месте заключать договоры страхования.

2. Повышение прозрачности страхования, раскрытие информации об особенностях предлагаемых страховых продуктов и исключениях из страхового покрытия.

3. Внедрение интернетизации, дигитализации и персонализации в страховании, что обеспечит онлайн заключение договора страхования, сокращение сроков рассмотрения страховых претензий, периода выплаты страхового возмещения, позволит исключить личное посещение страховой компании для решения большинства вопросов.

4. Повышение финансовой грамотности населения, формирование положительного опыта у потребителей страховых услуг.

Таким образом, для преодоления барьеров, препятствующих развитию страхования имущества граждан, требуется совершенствовать работу с клиентами, в частности, дифференцировать программы страхования и условия в соответствии с социальными группами граждан, расширять перечень страховых рисков, работать с клиентами индивидуально, стараясь удовлетворить их интерес и желание застраховать свое имущество.

В ближайшем будущем привлечению страхователей будут способствовать индивидуальные (персональные) предложения страховщиков. Соответственно, следует обратить внимание на технологию «больших данных» (Big Data), предназначенную для формирования персональных предложений потенциальным страхователям. Во-вторых, применение технологии blockchain позволит объединить разрозненные ресурсы в единое целое, что даст возможность хранения в едином массиве всех документов страхователя (полис, водительские права, медицинские страховки и т.д.) для их многократного использования и идентификации страхователя, что ускорит и упростит процесс урегулирования претензий.

Снижению страховых рисков может служить Интернет вещей (IoT), позволяющий совершенствовать андеррайтинг страховых рисков и находить персонализированные подходы к каждому клиенту с использованием датчиков, трекеров здоровья, систем фиксации характера управления автомобильным транспортом «Pay-as-you-drive» («плати, как едешь»), «умный дом» и прочие.

Для развития страхового бизнеса особое внимание целесообразно уделить технологии ТЕЛЕ: транспортной телематике, дистанционной телематике, не требующей значительных вложений в ее реализацию, но обеспечивающей качество и удобство страхового продукта для клиента.

Переход к мобильным технологиям в страховании имущества граждан повысит качество услуг страховой компании, предложит персонализированные продукты для каждого клиента.

Немаловажное значение в современных условиях приобретает цифровой маркетинг, позволяющий осуществить немедленные количественные результаты, поскольку страховщик сможет измерять каждое действие от посещений, подписок и потребностей клиентов, тем самым расширяя клиентскую базу. В свою очередь, аналитика статистических данных сегментирует рынок и клиентскую базу для индивидуальных предложений страховых продуктов.

Также необходимо обратить внимание на проблему страхового мошенничества, для борьбы с которым необходима не только единая база правонарушений в страховых сделках в рамках всего государства, но и создание на уровне страховщиков отделов претензий с внедрением элементов экономической безопасности. Эффективность

создания такой структуры определяется снижением количества злоупотреблений со стороны клиентов, уменьшением количества заключенных договоров страхования одновременно с несколькими страховщиками, снижением суммы необоснованных мошеннических страховых выплат.

Появление новых продуктов, технологий, каналов продаж, о наличии которых многие страхователи не осведомлены, предопределяет проведение информационно-разъяснительной работы с потенциальными клиентами, рекламу и прочие маркетинговые акции. В этом случае актуализируется проблема повышения финансовой грамотности и страховой культуры населения. Формирование необходимых компетенций для принятия грамотных и обоснованных решений в области страхования требует от страховщиков проведения специальных семинаров, круглых столов, индивидуальных встреч с гражданами, активной просветительской работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Страхование сегодня: офиц. сайт. URL: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения 08.12.2019).
2. Benfield A. Global Insurance Market Opportunities. The Information Science Discussion Paper Series, 2015, no. 1. URL: <http://thoughtleadership.aonbenfield.com/documents/20150913-ab-analytics-insurancerisk-study.pdf> (accessed 08.12.2019).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

***Аннотация.** Востребованность и рост ипотечного кредитования способствуют увеличению страховых взносов в страховании имущества физических лиц. Разнообразие покрываемых рисков в ипотечном страховании позволяет обеспечить защиту имущественных интересов как страхователя, так и кредитора. В данной статье рассмотрено понятие и содержание ипотечного страхования в России, приведены отличия условий страхования, связанные с тарифными ставками по ипотечному страхованию у различных страховщиков. Показаны современные проблемы ипотечного страхования, обусловленные качеством выполнения обязательств страховщиками, ограниченностью предложений страховых ипотечных услуг, недостаточным развитием каналов продаж страховых продуктов, низкой страховой культурой населения. Определена необходимость эффективного внедрения новых технологий и повышения как качества услуг, предоставляемых страховыми компаниями по ипотечному страхованию, так и страховой культуры и грамотности граждан.*

***Ключевые слова:** ипотечные риски, ипотечное страхование, ипотечное кредитование, страховые тарифы.*

В современных условиях повышается значимость формирования системы страхования ипотечных рисков, выступающих наиболее важной составляющей ипотечного кредитования.

Успешная реализация механизма ипотечного страхования способствует получению необходимых гарантий гражданами при наступлении страховых случаев и обеспечению привычного качества жизни.

В современной отечественной и зарубежной литературе многие

¹ Мезина Наталья Петровна – студент, ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»; Аксюткина Светлана Васильевна – к.э.н., ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет», г. Вологда.

вопросы развития ипотечного страхования остаются не решенными [1; 2].

В данной статье рассмотрим особенности текущего состояния, проблемы и перспективы ипотечного страхования в РФ.

Ипотечное страхование – это, в первую очередь, страхование риска, который может понести за собой убытки для кредитора по причинам невыплаты ипотечного кредита заемщиком, его целью является защита имущественных интересов заемщика и кредитора от рисков, относящихся к ипотечной деятельности.

Ипотечное страхование является обязательным по закону, потому что недвижимость, приобретаемая в кредит, становится предметом залога, соответственно, риски, связанные с приобретаемым жильем, должны быть застрахованы.

Отличительными чертами ипотечного страхования можно назвать комплексность страхового покрытия (страхование квартиры, титула собственности и заемщика), гибкость и клиентоориентированность в силу того, что программы предусматривают разный объем страховой защиты (полное и неполное страхование), тем самым учитывают потребности участников в страховой защите [3].

В современной практике страховые компании, осуществляющие ипотечное страхование, предлагают следующие виды страхования ипотеки:

1. Страхование приобретаемой недвижимости, что подразумевает защиту от рисков порчи или полного уничтожения объекта недвижимости.

2. Титульное страхование означает страхование риска утраты права собственности на недвижимость в результате признания сделки приобретения недвижимости недействительной или незаконной.

3. Страхование жизни и здоровья клиента предполагает страхование от несчастных случаев и болезни, дожития до определенного возраста.

Кроме того, многие страховщики предлагают программы страхования ответственности за непогашение ипотечного кредита в связи со снижением или потерей дохода в различных жизненных обстоятельствах (сокращение на работе, снижение заработной платы и т.д.).

В современных условиях на стоимость полиса ипотечного страхования влияют пол и возраст, состояние здоровья, лишний вес,

профессия, тип приобретаемого жилья, сумма ипотечного кредита. Также страховщики в ходе андеррайтинга и актуарных расчетов по-разному оценивают ипотечные риски, что находит свое отражение в цене страхового полиса и, соответственно, влияет на стоимость ипотечного страхования.

Проведем оценку тарифных ставок по ипотечному страхованию в страховых компаниях. Сравнение будет происходить по страхованию непосредственно залога ипотечного кредита. К примеру, осуществляется страхование ипотеки на сумму займа в размере 1 млн руб., кредитором выступает ПАО «Сбербанк», заемщики – это мужчина и женщина в возрасте 35 и 50 лет, которые работают в сфере с минимальным риском для жизни (таб.).

Таблица. Сравнительный анализ страхования ипотеки между страховыми компаниями

Страховые компании	Тарифная ставка, %				Страховая премия, руб.			
	М, 35 лет	М, 50 лет	Ж, 35 лет	Ж, 50 лет	М, 35 лет	М, 50 лет	Ж, 35 лет	Ж, 50 лет
ВТБ Страхование	0,36	1,01	0,22	0,65	3600	10100	2200	6500
ВСК	0,37	1,01	0,25	0,62	3700	10100	2500	6200
Ингосстрах	0,38	0,91	0,23	0,81	3800	9100	2300	8100

Составлено по: данные страховых компаний.

Отметим, тарифы для женщин ниже, чем для мужчин, это обусловлено тем, что продолжительность жизни у женщин выше. Также, чем моложе заемщик, тем тариф страхования устанавливается ниже.

Для клиентов компании «ВТБ Страхование» в возрасте 35 лет, по сравнению с другими компаниями, предоставляются самые выгодные тарифы (мужчины – 0,36%, женщины – 0,22%).

Для мужчин в возрасте 50 лет самая низкая ставка по тарифу предоставляется в компании «Ингосстрах» и составляет 0,91%. Для женщин же выгоднее страховать ипотеку в компании «ВСК – страховой дом» со ставкой 0,62%.

Для обоснования наиболее оптимальных условий ипотечного страхования необходимы определенные знания, умения и навыки выбора страховщика, предлагающего наилучшие условия, что предполагает страховую культуру и финансовую грамотность населения. Изучение специальной литературы по вопросам ипотечного страхо-