

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На правах рукописи

Ризванова Ирина Азатовна

РАЗВИТИЕ ТРАНЗАКЦИОННОГО БИЗНЕСА РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

АВТОРЕФЕРАТ
на соискание учёной степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель

Бровкина Наталья Евгеньевна
кандидат экономических наук, доцент

Москва - 2020

Диссертация представлена к публичному рассмотрению и защите в порядке, установленном ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в соответствии с предоставленным правом самостоятельно присуждать учёные степени кандидата наук, учёные степени доктора наук согласно положениям пункта 3.1 статьи 4 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».

Публичное рассмотрение и защита диссертации состоится 21 января 2021 г. в 12:00 часов на заседании диссертационного совета Финансового университета Д 505.001.107 по адресу: Москва, Ленинградский проспект, д. 51, корп. 1, аудитория 1001.

С диссертацией можно ознакомиться в диссертационном зале Библиотечно-информационного комплекса ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: 125993, ГСП-3, Москва, Ленинградский проспект, д. 49, комн. 200 и на официальном сайте Финансового университета в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» по адресу: www.fa.ru

Персональный состав диссертационного совета:

председатель – Лаврушин О.И., д.э.н., профессор;
заместитель председателя – Абрамова М.А., д.э.н., профессор;
учёный секретарь – Амосова Н.А., д.э.н., профессор;

члены диссертационного совета:

Вахрушев Д.С., д.э.н., профессор;
Господарчук Г.Г. д.э.н., доцент;
Дубова С.Е., д.э.н., профессор;
Евлахова Ю.С., д.э.н., доцент;
Кропин Ю.А., д.э.н., профессор;
Ларионова И.В., д.э.н., профессор;
Масленников В.В., д.э.н., профессор;
Рудакова О.С., д.э.н., профессор;
Халилова М.Х., д.э.н., профессор.

Автореферат разослан 04 сентября 2020 г.

Учёный секретарь
диссертационного совета Д 505.001.107,
д.э.н., профессор

Амосова Наталия Анатольевна

I ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Динамичное развитие российского банковского рынка, сопровождающееся взрывным ростом технологий, приводит к трансформации банковской деятельности. Очевидно, что замедление темпов роста процентных доходов вынуждает кредитные организации более внимательно относиться к направлениям банковской деятельности, способным генерировать комиссионные доходы. Одним из таких направлений является транзакционный банковский бизнес, который как в российской, так и зарубежной банковской практике рассматривается как бизнес, обеспечивающий стабильный доход при достаточно низком уровне риска.

Транзакционный банковский бизнес получил широкое развитие как в России, так и за рубежом. Однако, несмотря на это, в банковской теории и практике не выработаны общепризнанные подходы к определению сущности транзакционного бизнеса, его функций и роли, дискуссионными являются оценка и направления повышения его эффективности.

Степень разработанности темы исследования. Направления исследования, характеризующие отдельные составляющие транзакционного бизнеса, представлены достаточно широко в отечественной и зарубежной литературе.

Фундаментальные положения в области развития банковских услуг представлены в научных трудах Лаврушина О.И., Букато В.И., Гурьянова С.А., Масленченкова Ю.С., Иванова А.А., Головина Ю.В., Максютова А.А., Уткина Э.А., Коробова Ю.И.

Несмотря на глубокую проработку содержания и систематизацию банковских услуг, транзакционный банковский бизнес был исследован лишь фрагментарно.

Банковская эффективность изучается в трудах Купманс Т., Кейнера С., Конторовича В.К., Головань С.В., Пересецкого А.А., Карминского А.М., Ларионовой И.В.

Вызовы устойчивого развития изучаются в работах Аткинсона Г.Д., Медоуза Д., Пирса Д., Вернадского В.И., Бобылева С.Н., Захарова В.М., Данилова-Данильяна В.И.

Вопросы, отражающие развитие транзакционного бизнеса, изучаются в работах Криворучко С.В., Лопатина В.А., Обаевой А.С., Шамраева А.В.

Вопросы анализа и тенденции развития транзакционного бизнеса обсуждались в материалах Европейского инвестиционного банка, Всемирного банка и других глобальных институтов.

При этом некоторые аспекты остаются дискуссионными и недостаточно изученными, начиная концептуально-методологическими трактовками транзакционного бизнеса и заканчивая формированием услуг и критериями оценки транзакционного бизнеса. Это объясняется не только динамизмом развития банковского рынка в целом, многообразием подходов к обсуждаемой проблематике, но и появлением новых фактов, содержащих значительный потенциал для дальнейшего исследования. Однако, несмотря на значительный вклад в разработку развития транзакционного бизнеса, учеными не была сформирована полноценная теория транзакционного бизнеса.

Цель и задачи исследования. Цель настоящего исследования состоит в разработке теоретических основ транзакционного банковского бизнеса и практических рекомендаций, направленных на его развитие и повышение эффективности.

Цель исследования обусловила необходимость постановки и решения следующих *задач*:

– исследовать содержание транзакционного бизнеса как направления банковской деятельности, включая его функции и роль, на основе которого разработать классификацию транзакционных банковских услуг и выделить модели взаимодействия банков в рамках транзакционного бизнеса;

– по результатам анализа транзакционного бизнеса крупнейших российских банков предложить показатели его эффективности, на основе которых оценить эффективность их транзакционного бизнеса;

– разработать эконометрическую модель транзакционного бизнеса коммерческого банка, внедрение которой позволит создать условия для повышения его эффективности и дальнейшего совершенствования;

– создать методику оценки эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса банка с целью комплексного учета его системных связей на рынке транзакционных банковских услуг;

– разработать практические рекомендации, направленные на совершенствование транзакционного банковского бизнеса и повышение его эффективности.

Научная новизна исследования состоит в разработке теоретико-методического аппарата транзакционного банковского бизнеса, который положен в основу эконометрической модели, позволяющей наиболее полно выявить потенциал деятельности банков в этой сфере, а также определить границы и оптимальный размер комиссии за проведение расчетов.

Положения, выносимые на защиту. К основным результатам, содержащим элементы научной новизны, относятся следующие положения:

1. Впервые выявлены сущность, функции и роль транзакционного банковского бизнеса (С. 24-25), на основе которых разработана классификация транзакционных услуг (С. 27-32) и определены модели взаимодействия банков в рамках транзакционного бизнеса (С. 78-82).

2. По результатам анализа транзакционного бизнеса крупнейших российских банков предложены показатели его эффективности (С. 41-47), на основе которых произведена оценка эффективности их транзакционного бизнеса (С. 62-73).

3. Разработана эконометрическая модель транзакционного бизнеса коммерческого банка, позволяющая наиболее полно выявить его потенциал и при необходимости оказать корректирующее воздействие на основные этапы жизненного цикла транзакционного бизнеса коммерческого банка в целях его эффективного развития (С. 112; 124-125).

4. Создана методика оценки эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса коммерческого банка с целью комплексного учета его системных связей на рынке транзакционных банковских услуг (С. 88-99).

5. Разработаны рекомендации по развитию транзакционного банковского бизнеса и повышению его эффективности, состоящие в определении границ и оптимального процента комиссии, взимаемой банками с клиентов за проведение расчетов (С. 100-111), а также в создании мобильного приложения для менеджера банка (С. 83-85).

Данные предложения будут стимулировать развитие транзакционного бизнеса коммерческих банков.

Теоретическая значимость результатов исследования заключается в создании теоретических основ транзакционного бизнеса, гармонизирующего фрагментарное рассмотрение различных аспектов данной проблемы в работах представителей различных экономических направлений, а также формировании на этой основе комплексного концептуального подхода к определению основных направлений развития транзакционного бизнеса банков для обеспечения его эффективности.

Практическая значимость результатов исследования обусловлена представлением комплекса практических рекомендаций, направленных на развитие транзакционного бизнеса российских коммерческих банков. Выводы и рекомендации раскрывают новые направления и возможности для развития транзакционного банковского бизнеса в целях повышения эффективности комиссионных операций банка и оценки текущего состояния транзакционного бизнеса.

Методология и методы исследования. Методологической основой диссертационного исследования послужили прикладные и фундаментальные исследования зарубежных и отечественных специалистов в области финансов и развития банковских услуг. В ходе исследования были изучены и обобщены первичные материалы крупнейших российских и зарубежных кредитных организаций, современное законодательство, а также материалы научных

конференций, семинаров и форумов. Сложность и неоднородность поставленных задач, а также системный подход к их решению обусловили применение в работе методов научного обобщения, сравнения, статистического наблюдения, научной абстракции, классификации, статистического и графического анализа, группировки, экспертных оценок и др. Кроме того, в рамках исследования применялись методы регрессионного и корреляционного анализа, математического моделирования.

Степень достоверности, апробация и внедрение полученных результатов. Научные результаты, полученные в рамках исследования, обладают высокой степенью представительности и достоверности, что обеспечивается глубиной исследования концепций отечественных и зарубежных специалистов по вопросам изучаемой проблемы, применением методов регрессионного и корреляционного анализа, математического моделирования.

Результаты исследования прошли научную апробацию в форме их освещения на следующих международных и всероссийских научно-практических конференциях: на II Всероссийском банковском форуме «Транзакционный бизнес 2017 «Управление генерацией транзакционных доходов в сегменте юридических лиц» (Москва, Аудиториум Конференц Групп, 15 марта 2017 г.); на III Международной научно-практической конференции «Правовая защита, экономика и управление интеллектуальной собственностью» (Москва, Финансовый университет, 21-23 апреля 2017 г.); на IV Международной научно-практической конференции «Научный поиск молодых исследователей» (Москва, Финансовый университет, 29 апреля 2017 г.); на 3 ежегодной конференции «Транзакционный бизнес банков в сегменте юридических лиц» (Москва, МСБ Ивентс / Сапиэнта групп, 20-21 ноября 2017 г.); на Международной научно-методической конференции «Образование будущего: новые кадры для новой экономики» (Москва, Финансовый университет, 21-23 марта 2018 г.); на IX Международном научном студенческом конгрессе «Цифровая экономика: новая парадигма развития» в рамках Научно-практической конференции «Цифровизация финансовых рынков: точка бифуркации» (Москва, Финансовый

университет, 12-26 апреля 2018 г.); на Международной научно-практической конференции «Научный поиск молодых исследователей» (Москва, Финансовый университет, 19 мая 2018 г.).

Разработанная методика оценки эффективности комиссионных операций коммерческого банка применительно к транзакционному бизнесу, а также эконометрическая модель – модель обоснованного выбора объемов факторов производства, при которых ведение транзакционного бизнеса банком будет эффективным, используются в деятельности Службы операционной поддержки бизнеса ПАО «Почта Банк» в работе управления при разработке методических и информационно-аналитических материалов, в том числе для руководства банка. Использование результатов исследования способствует улучшению стратегического и тактического планирования транзакционного бизнеса ПАО «Почта Банк».

Результаты диссертации используются в учебном процессе Департамента финансовых рынков и банков ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» при преподавании курса «Банки и современные модели их деятельности».

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

Публикации. Основные положения диссертации опубликованы в 5 научных работах общим объемом 2,8 п.л. (весь объем авторский), все работы – в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

Структура и объем работы. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 150 наименований и 15 приложений. Текст диссертации изложен на 201 странице, содержит 23 рисунка, 47 таблиц и 26 формул.

II ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

С учетом заявленной цели исследования и конкретизирующих ее задач в исследовании рассмотрены следующие группы вопросов.

Первая группа вопросов связана с разработкой теоретических основ транзакционного банковского бизнеса. На основе систематизации подходов к определению транзакционного бизнеса банка и проведенного этимологического анализа выявлены сущность, функции и роль транзакционного бизнеса.

Транзакционный бизнес коммерческого банка – основанная на современных технологиях совокупность услуг по совершению расчетных операций и управлению денежными потоками клиента, направленная на поддержание деятельности клиента и увеличение стабильных комиссионных (в части операционных) доходов коммерческого банка.

На основании изучения работ российских и зарубежных ученых были выявлены *признаки современного транзакционного бизнеса*:

а) признак интегрирования, означающий наличие экосистемы банка для предоставления технологической основы, которая дает возможность непрерывно в режиме реального времени внедряться в экосистему клиента для облегчения и упрощения движения денежных средств между всеми участниками на всех этапах бизнес-процесса;

б) признак централизации денежных потоков, связанный с централизацией казначейских функций клиента банка;

в) признак некредитного характера предоставляемых транзакционных услуг. Операции осуществляются в пределах лимита – суммы денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете, а не за счет денежных средств, временно предоставленных кредитной организацией;

г) признак стабильного роста комиссионных (в части операционных) доходов коммерческого банка.

Как известно, сущность явления проявляется в его функциях.

Функциями транзакционного бизнеса являются:

а) управления массивом данных для проведения транзакционных операций. Предполагает аккумулирование, анализ и применение данных для проведения транзакционных операций клиентов в режиме реального времени;

б) оптимизация денежных потоков клиента, которая реализуется в процессе ежедневного планирования остатков денежных средств клиента;

в) расчетная функция – означает осуществление бесперебойных денежных расчетов в режиме реального времени.

Объективный результат реализации функции или назначение транзакционного бизнеса проявляется в его роли. *Роль транзакционного бизнеса* коммерческого банка проявляется в укреплении финансового состояния кредитной организации за счет стабильного увеличения комиссионных (в части операционных) доходов и повышении эффективности деятельности клиентов кредитной организации в результате предоставления комплекса необходимых транзакционных услуг.

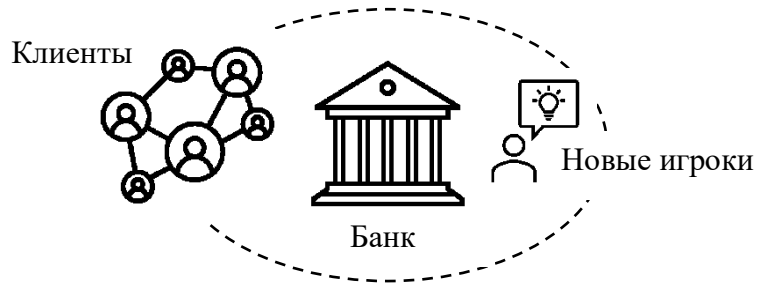
В качестве методологической основы для дальнейшего анализа отдельных направлений транзакционного бизнеса разработана классификация транзакционных услуг российских коммерческих банков по типу клиентов. На ее основе сформирована операционализация транзакционных услуг по типам клиентов, в соответствии с которой было выявлено, что согласно отчетности крупнейших российских банков, в структуре транзакционных доходов банка по типам клиентов, большая часть (57,7% или 341, 8 трлн руб.) приходится на корпоративный сегмент (темп роста в 2018 году по сравнению с 2017 годом составил 110,4%). При этом в структуре транзакционных доходов в корпоративном сегменте большая часть (74,2% или 253, 6 трлн руб.) приходится на транзакционную услугу - систему платежей (темп роста в 2018 году по сравнению с 2017 годом составил 114,6%). На рынке транзакционного бизнеса, в частности на рынке платежей, наблюдается дальнейший переход кредитных организаций на цифровое обслуживание и создание специализированных платформ для ведения бизнеса.

Вторая группа вопросов связана с оценкой эффективности транзакционного бизнеса. Изучение представленных в научной и практической литературе подходов к оценке эффективности транзакционного бизнеса банка показало, что в современной науке не сформировано единое мнение относительно данной дефиниции. В рамках данного исследования, под *эффективностью транзакционного бизнеса* понимается прирост комиссионного дохода за счет эффективного использования совокупности взаимосвязанных ресурсов с учетом рисков и формирования ценности для клиента. В диссертационном исследовании рассматривается в двух аспектах: коммерческой и институциональной. *Коммерческая эффективность транзакционного бизнеса* может быть оценена с помощью системы показателей, характеризующих направление банковской деятельности как экономического субъекта, преследующего цель увеличения прибыли и рыночной стоимости данного направления при оптимальном уровне риска и издержек. *Институциональная эффективность транзакционного бизнеса* включает в себя показатели, характеризующие направление банковской деятельности как экономического субъекта, преследующего цель роста доверия к институту и повышения лояльности клиентов за счет качества предоставляемых банковских продуктов и услуг в рамках транзакционного бизнеса, а также удовлетворения и предвосхищения потребностей клиентов, что, в конечном счете, направлено на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество.

По итогам оценки эффективности транзакционного бизнеса на основе эмпирического исследования деятельности крупнейших российских банков, основой успешного и эффективного функционирования транзакционного бизнеса является: вовлечение экосистемы клиента в экосистему банка; технологическое лидерство банка на рынке; адаптация к новым участникам рынка.

По итогам анализа действующей практики рынка транзакционного бизнеса, оценки эффективности транзакционного бизнеса крупнейших российских банков и на основе разработанной классификации выделены модели взаимодействия банков в рамках транзакционного бизнеса: *модель 1* (банк – доминант) и *модель 2* (банк – партнер).

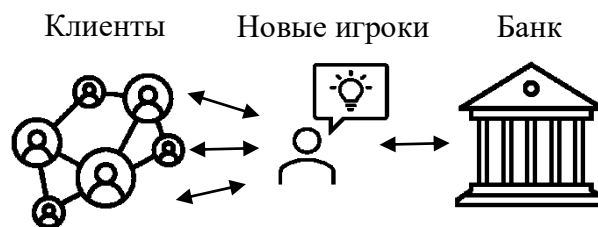
Модель 1 предполагает присоединение новых игроков рынка (финтех-компаний) и банков, представлено на рисунке 1. Банк становится доминантом; банк – доминант (более крупный банк) «поглощает» новых игроков. Индивидуальное предложение услуг, основанное на глубоком понимании потребностей и поведении клиентов за счет интеграции собственных сервисов в предложения клиентам – основа данной модели.



Источник: составлено автором.

Рисунок 1 – Схема экосистемы клиента в банке – доминанте

Модель 2 предполагает заключение партнёрских отношений с новыми игроками для сохранения конкурентоспособности и предоставления комплексного обслуживания клиентов (за счет выделения отдельных функций транзакционного бизнеса на аутсорсинг либо за счет предоставления доступа к счету клиента через API новым участникам). В этом контексте банк обеспечивает необходимую инфраструктуру и служит надежным узлом, объединяющим отдельных лиц и небольшие группы в глобальную сеть «микро-банков», представлено на рисунке 2.



Источник: составлено автором.

Рисунок 2 – Схема экосистемы клиента в банке – партнере

С помощью представленных моделей создается «привязка» клиента банком, что подразумевает более глубокие и долгосрочные отношения банка с клиентом, способствующие реализации функций транзакционного бизнеса.

Более того, с целью более комплексного и высококачественного персонализированного обслуживания клиентов сотрудниками банка было разработано *мобильное приложение* для клиентского менеджера банка.

Примечание – Мобильное приложение для операционной системы Android можно скачать по ссылке: <https://betas.to/G5z4xwdX>.

Идентификация транзакционной деятельности в соответствии с разработанными моделями позволит коммерческим банкам выявить имеющийся потенциал для более эффективной организации транзакционного бизнеса.

В процессе организации и ведения транзакционного банковского бизнеса по представленным моделям (банк – доминант и банк – партнер), основополагающим остается вопрос о распределении ресурсов между его направлениями для получения максимального экономического эффекта. В этой связи возникла потребность в определении таких объемов факторов, при которых ведение транзакционного бизнеса банком будет эффективным, что представляет собой *третью группу вопросов* настоящего исследования.

Разработана эконометрическая модель, которая устанавливает связь результата её работы с одним экстенсивным и с одним интенсивным фактором: объемом остатков на банковских счетах клиентов (экстенсивный фактор, так как связан с повышением результирующего показателя транзакционного бизнеса за счет вовлечения в его систему новых денежных ресурсов со стороны клиентов) и вложений в финансовые технологии (эти вложения приводят к повышению уровня работы банка, то есть являются интенсивным фактором). Конечный результат работы банка с клиентами характеризуется величиной прибыли от транзакционного бизнеса. Эконометрическая модель применительно к сфере транзакционного бизнеса банка рассчитывается по формуле (1):

$$\ln ПТБ = \alpha * \ln ОСК + (p - \alpha) * \ln ВФТ, \quad (1)$$

где *ПТБ* – прибыль от транзакционного бизнеса;

α – коэффициент эластичности результата производства ПТБ;

ОСК – объем остатков на счетах клиентов;

p – показатель эластичности замещения факторов транзакционного бизнеса;

ВФТ – вложения в финансовые технологии.

Эластичность связи прибыли с обоими факторами представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Эластичность прибыли от транзакционного бизнеса (ТБ) банков

Наименование банка	Средняя прибыль от ТБ, млн руб.	Эластичность прибыли от ТБ по остаткам на счетах клиентов	Эластичность прибыли от ТБ по вложениям в финансовые технологии	Эластичность замещения факторов ТБ банка
ПАО Сбербанк	136 009	-2,22	4,91	2,69
Банк ВТБ (ПАО)	12 241	-1,53	4,24	2,71
АО АЛЬФА-БАНК	10 462	-1,39	4,02	2,63
АО Райффайзенбанк	8 684	-1,2	3,71	2,51
Банк ГПБ (ПАО)	7 742	-1,1	3,5	2,4
АО ЮниКредит Банк	6 591	-0,88	3,14	2,26
ПАО Промсвязьбанк	2 825	0,28	0,92	1,2
ПАО Банк ФК Открытие	2 406	0,49	0,49	0,98
ПАО РОСБАНК	2 197	0,6	0,25	0,85
ПАО Московский Кредитный Банк	2 092	0,65	0,12	0,77
АО Россельхозбанк	1 360	1,06	-0,82	0,24

Источник: составлено автором.

С ростом масштабов транзакционного бизнеса банка и, как следствие, прибыли от его ведения, увеличивается эластичность замещения его факторов, а также меняется характер эластичности прибыли по каждому из факторов.

При очень низком значении прибыли от транзакционного бизнеса (в представленной выборке банков оно характерно для АО «Россельхозбанк») её эластичность по остаткам на счетах клиентов очень низкая, близка к 1, а по вложениям в инновации она вообще отрицательная. Это значит, что при малых

масштабах транзакционного бизнеса внедрение инноваций вообще приводит к снижению прибыли, так как затраты на них не окупаются. В то же время полностью отказаться от этих затрат банк не может: суммарный коэффициент замещения факторов транзакционного бизнеса здесь очень низок, практически близок к нулю. Это значит, что банк должен в равной степени уделять внимание и привлечению новых клиентов, и повышению инновационности их обслуживания.

С увеличением прибыли от транзакционного бизнеса, в таблице – ПАО «Московский Кредитный Банк» и ПАО РОСБАНК, коэффициенты её эластичности по обоим факторам растут, теперь они оба положительные. При этом эластичность прибыли от транзакционного бизнеса по остаткам на счетах клиентов кратно выше, чем по вложениям в новые технологии, то есть пока прибыль ещё на низком уровне, она продолжает в большей степени зависеть от экстенсивного фактора – объёма средств клиентов. Но инновационные технологии все равно должны развиваться банком, отказаться от них он не может, так как эластичность замещения факторов здесь все ещё низкая, меньше 1, то есть ни от одного из факторов отказаться нельзя.

В случае ПАО Банк «ФК Открытие» прибыль от транзакционного бизнеса достигает такого уровня, при котором для его описания практически подходит модель Кобба-Дугласа, так как здесь достигается полное равенство всех факторов – эластичность их замещения практически близка к 1, а эластичности прибыли по обоим факторам равны 0,5.

При дальнейшем росте прибыли от транзакционного бизнеса (ПАО «Промсвязьбанк») эластичность замещения факторов также близка к 1, но, в отличие от банка ПАО Банк «ФК Открытие», здесь, во-первых, отклонение от 1 уже идет в большую сторону, а во-вторых – и это главное – здесь в распределении ролей между факторами наступает резкий перелом в сторону вложений в новые технологии (эластичность по ним кратно превышает эластичность по объёму средств клиентов). Более значимым для развития транзакционного бизнеса становится интенсивный фактор – инновации.

Эта тенденция сохраняется у банков, которые в таблице 1 входят в пятерку лидеров по размеру прибыли от транзакционного бизнеса. У них эластичность прибыли по вложениям в инновации превышает 1, в то время как эластичность по объему средств клиентов снижается до отрицательных значений. Это значит, что при больших масштабах транзакционного бизнеса банка рост прибыли от него возможен только за счет инновационных технологий. В то время как продолжение экстенсивного роста объема средств клиентов в итоге ведет к снижению прибыли. При этом эластичность замещения факторов транзакционного бизнеса растет, превышает 1 и стремится к плюс бесконечности. Это значит, что банк может отказаться от любого из факторов транзакционного бизнеса, и это не приведет к его прекращению. И отказаться в этом случае нужно от дальнейшего наращивания остатков на счетах клиентов, так как оно ведёт к снижению прибыли от транзакционного бизнеса, а уровень инновационности транзакционного бизнеса нужно наращивать.

Прикладное значение данной модели состоит в том, что с её помощью руководство банка может оценить текущее состояние транзакционного бизнеса и принять решение о целесообразности расширения масштабов использования каждого из его факторов – средств на счетах клиентов и инновационных финансовых технологий, таким образом, выбрать направление развития транзакционного бизнеса, при котором ведение и реализация одной из моделей транзакционного бизнеса будет эффективным.

Однако для более успешной реализации выявленных направлений развития транзакционного банковского бизнеса в данных моделях, а также для реализации выявленной роли транзакционного бизнеса, необходимо учитывать в комплексе его системные связи: во-первых, с рынком транзакционного бизнеса в целом; во-вторых, с деятельностью клиентов банка. Так как, с одной стороны, банк, как коммерческая организация, должен получать прибыль, с другой стороны, банк, как институт, – содействовать деятельности клиентов для сохранения и поддержания лояльности и доверительных отношений с клиентами.

В связи с этим предлагается учитывать данные особенности при оценке эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса банка (для получения максимального эффекта) и рассчитать рекомендуемый процент комиссии, взимаемой банком с клиентов за проведение переводов (для повышения лояльности клиентов), и, соответственно, рекомендовать границы минимального и максимального размера данных комиссий.

Необходимость представления авторского подхода к оценке эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса, определения рекомендуемого процента комиссии, взимаемой банком с клиентов за проведение переводов, и установления минимального и максимального размера данных комиссии определила содержание *четвертой группы вопросов*.

Для решения поставленных задач предложен и обоснован подход, рассматривающий транзакционный бизнес банка как *целостную систему*, который представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Система относительных показателей эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса коммерческого банка (ТБ)

Эффективность ТБ	Показатель	Формула	Экономический смысл
Институциональная эффективность транзакционного бизнеса	Рыночная доля оцениваемого банка по сумме переводов	$СП_{\text{доля}}(t) = \left[\frac{СП_{\text{ОБ}}}{СП_{\text{ГРБ}}} \right](t)$	Доля переводов оцениваемого банка в общем объеме переводов, осуществленных всеми банками в релевантной группе за период t
	Рыночная доля оцениваемого банка по размеру полученных комиссий	$КП_{\text{доля}}(t) = \left[\frac{КП_{\text{ОБ}}}{КП_{\text{ГРБ}}} \right](t)$	Доля комиссий, полученных оцениваемым банком, в общем объеме комиссий, полученных всеми банками в релевантной группе, за период t
	Рыночная доля оцениваемого банка по размеру уплаченных комиссий	$КУ_{\text{доля}}(t) = \left[\frac{КУ_{\text{ОБ}}}{КУ_{\text{ГРБ}}} \right](t)$	Доля комиссий, уплаченных оцениваемым банком, в общем объеме комиссий, уплаченных всеми банками в релевантной группе, за период t
	Рыночная доля оцениваемого банка по прибыли от транзакционного бизнеса	$ПТБ_{\text{доля}}(t) = \left[\frac{ПТБ_{\text{ОБ}}}{ПТБ_{\text{ГРБ}}} \right](t)$	Доля прибыли от транзакционного бизнеса оцениваемого банка в общем объеме прибыли всех банков в релевантной группе за период t
Коммерческая эффективность транзакционного бизнеса	Отдача клиентских затрат на проведение переводов	$ОтД_{\text{КЗ}} = \frac{ВК}{КП_{\text{ОБ}}}$	Количество денежных единиц выручки, получаемых клиентами банка с одной денежной единицы, затрачиваемой на комиссии за услуги банка
	Комиссионная емкость продукции клиентов банка	$КЕ_{\text{Пр.}} = \frac{КП_{\text{ОБ}}}{ВК}$	Показатель, обратный предыдущему: доля затрат на оплату банковских комиссии в общем объеме стоимости продукции, реализуемой клиентами банка

Продолжение таблицы 2

Примечания
1 $СП_{ОБ}(t)$ – сумма переводов, осуществленных оцениваемым банком по поручению клиентов за период t
2 $КП_{ОБ}(t)$ – комиссии, полученные оцениваемым банком от клиентов за проведение переводов в период t
3 $КУ_{ОБ}(t)$ – комиссии, уплаченные оцениваемым банком своим банкам-корреспондентам при проведении клиентских переводов в период t
4 $ПТБ_{ОБ}(t)$ – прибыль оцениваемого банка от ведения транзакционного бизнеса в период t – разница между полученными и уплаченными комиссиями
5 $СП_{ГРБ}(t)$ – сумма переводов, осуществленных всей группой релевантных банков по поручению клиентов за период t
6 $КП_{ГРБ}(t)$ – комиссии, полученные всеми релевантными банками в группе от клиентов за проведение переводов в период t
7 $СП_{ГРБ}(t)$ – комиссии, уплаченные всеми релевантными банками в группе своим банкам-корреспондентам при проведении клиентских переводов в период t
8 $ПТБ_{ГРБ}(t)$ – прибыль всех релевантных банками в группе от ведения транзакционного бизнеса в период t
9 $ВК(t)$ – выручка клиентов оцениваемого банка, поступившая на их счета, открытые в нем, за период времени t

Источник: составлено автором.

Предложенная система относительных показателей эффективности комиссионных операций применительно к транзакционному бизнесу банка соответствует выявленной *роли транзакционного бизнеса*, которая проявляется в укреплении финансового состояния кредитной организации за счет стабильного увеличения комиссионных (в части операционных) доходов и повышении эффективности деятельности клиентов кредитной организации в результате предоставления комплекса необходимых транзакционных услуг.

Рассчитана *оптимальная величина процента комиссии*, взимаемой банком с клиентов за проведение расчетов, для поддержания лояльности клиентов, с одной стороны, с другой – как одного из доминирующих направлений транзакционного банковского бизнеса (по итогам анализа действующей практики рынка транзакционного бизнеса, на *систему платежей* приходится более 74,2% транзакционных доходов банка, при этом темп роста в 2018 году по сравнению с 2017 годом составил 114,6%).

Для выработки и принятия управленческих решений по установлению процента комиссии, взимаемой банком с клиентов за проведение переводов, предлагается применять феноменологические модели с учетом рисков (на основе показателей эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса банка) на основе следующих установок: модель связывает относительные показатели эффективности, прогнозируемые на текущий период времени (t .тек) и их усредненные значения за n предшествующих периодов

времени ($t_{пр.1} \dots t_{пр.n}$); параметры комиссионных операций транзакционного бизнеса на текущий период времени должны быть подобраны таким образом, чтобы относительные показатели эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса банка в нем остались на том же уровне, что и в среднем за предшествующие периоды времени.

Планируемая комиссия банка на текущий период рассчитывается как отношение прогнозируемого объема комиссий, получаемых от клиентов, к прогнозируемой сумме переводов их средств.

Прогнозируемая сумма переводов оцениваемого банка на текущий период рассчитывается на основе феноменологической модели по формуле (2):

$$\frac{СП_{ОБ}(t_{тек})}{СП_{ГРБ}(t_{тек})} = \left[\frac{СП_{ОБ}}{СП_{ГРБ}} \right] (t_{пр1}) \dots \left[\frac{СП_{ОБ}}{СП_{ГРБ}} \right] (t_{прn}), \quad (2)$$

где $СП_{ОБ}(t)$ – сумма переводов, осуществленных оцениваемым банком по поручению клиентов за период t ;

$СП_{ГРБ}(t)$ – сумма переводов, осуществленных всей группой релевантных банков по поручению клиентов за период t .

Здесь в левой части уравнения – прогнозируемое на текущий период времени значение рыночной доли оцениваемого банка по сумме переводов, в правой части – среднее из значений этого показателя за предшествующие n периодов. Прогнозируемое значение суммы переводов в группе релевантных банков рассчитывается на основе его предшествующих значений методом экстраполяции. Прогнозируемое значение суммы переводов у оцениваемого банка рассчитывается таким образом, чтобы показатель эффективности остался на том же уровне, что в среднем за предшествующие годы.

Прогнозируемая величина получаемых комиссий банка рассчитывается на основе двух установок:

– рыночная доля оцениваемого банка по прибыли в текущем периоде должна остаться на том же уровне, что в среднем за предыдущие n периодов, которая рассчитывается по формуле (3):

$$\frac{\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}(t_{\text{тек}})}{\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}(t_{\text{тек}})} = \left[\frac{\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}}{\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}} \right] (t_{\text{пр}1}) \dots \left[\frac{\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}}{\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}} \right] (t_{\text{пр}n}), \quad (3)$$

где $\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}(t)$ – прибыль оцениваемого банка от ведения транзакционного бизнеса в период t ;

$\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}(t)$ – прибыль всех релевантных банками в группе от ведения транзакционного бизнеса в период t .

– комиссионная емкость продукции клиентов банка в текущем периоде должна остаться на том же уровне, что в среднем за предыдущие n периодов, которая рассчитывается по формуле (4):

$$\frac{\text{КП}_{\text{ОБ}}(t_{\text{тек}})}{\text{ВК}(t_{\text{тек}})} = \left[\frac{\text{КП}_{\text{ОБ}}}{\text{ВК}} \right] (t_{\text{пр}1}) \dots \left[\frac{\text{КП}_{\text{ОБ}}}{\text{ВК}} \right] (t_{\text{пр}n}), \quad (4)$$

где $\text{КП}_{\text{ОБ}}(t)$ – комиссии, полученные оцениваемым банком от клиентов за проведение переводов в период t ;

$\text{ВК}(t)$ – выручка клиентов оцениваемого банка, поступившая на их счета, открытые в нем, за период времени t .

В первом уравнении в левой части прогнозируемая прибыль банка от транзакционного бизнеса может быть расписана как разность между комиссиями полученными и уплаченными, которая рассчитывается по формуле (5):

$$\frac{\text{КП}_{\text{ОБ}}(t_{\text{тек}}) - \text{КУ}_{\text{ОБ}}(t_{\text{тек}})}{\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}(t_{\text{тек}})} = \left[\frac{\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}}{\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}} \right] (t_{\text{пр}1}) \dots \left[\frac{\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}}{\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}} \right] (t_{\text{пр}n}), \quad (5)$$

где $\text{КП}_{\text{ОБ}}(t)$ – комиссии, полученные оцениваемым банком от клиентов за проведение переводов в период t ;

$\text{ПТБ}_{\text{ГРБ}}(t)$ – прибыль всех релевантных банками в группе от ведения транзакционного бизнеса в период t ;

$\text{КУ}_{\text{ОБ}}(t)$ – комиссии, уплаченные оцениваемым банком своим банкам-корреспондентам при проведении переводов в период t ;

$\text{ПТБ}_{\text{ОБ}}(t)$ – прибыль оцениваемого банка от ведения транзакционного бизнеса в период t .

Два уравнения с одной и той же неизвестной величиной могут быть сложены; рассчитывается по формуле (6):

$$\frac{КП_{ОБ}(t_{тек}) - КУ_{ОБ}(t_{тек})}{ПТБ_{ГРБ}(t_{тек})} + \frac{КП_{ОБ}(t_{тек})}{ВК(t_{тек})} =$$

$$= \left[\frac{ПТБ_{ОБ}}{ПТБ_{ГРБ}} + \frac{КП_{ОБ}}{ВК} \right] (t_{пр1}) \dots \left[\frac{ПТБ_{ОБ}}{ПТБ_{ГРБ}} + \frac{КП_{ОБ}}{ВК} \right] (t_{прn}), \quad (6)$$

где $КП_{ОБ}(t_{тек})$ – комиссии, полученные оцениваемым банком от клиентов за проведение переводов в период t ;

$ПТБ_{ГРБ}(t)$ – прибыль всех релевантных банками в группе от ведения транзакционного бизнеса в период t ;

$КУ_{ОБ}(t)$ – комиссии, уплаченные оцениваемым банком банкам-корреспондентам при проведении переводов клиентов в период t ;

$ПТБ_{ОБ}(t)$ – прибыль оцениваемого банка от ведения транзакционного бизнеса в период t – разница между полученными и уплаченными комиссиями.

Здесь прогнозируемые на текущий период значения комиссий уплачиваемых, прибыли от транзакционного бизнеса и выручки клиентов банка рассчитываются методом экстраполяции. На их основе в дальнейшем рассчитывается искомое значение комиссий получаемых.

Также при расчете планируемой величины процента комиссии необходимо учесть влияние *рисков*, воздействующих на систему транзакционного бизнеса банков.

Общим результатом действия всех видов рисков на любую экономическую систему является недополучение ею потенциально возможных доходов, и поэтому традиционно основным показателем оценки воздействия рисков является Value-at-Risk (VaR) – величина потерь, которые потенциально могут быть вызваны рисками.

Она рассчитывается по формуле (7):

$$VaR = V_0 * \sigma * u_a, \quad (7)$$

где V_0 – стартовая стоимость актива без учета рисков (в данном случае – прогнозируемые суммы переводов клиентов СП_{ОБ}(t тек) и комиссий от них КП_{ОБ}(t тек);

σ – среднее квадратичное отклонение относительных показателей, характеризующих активы (доли переводов и комиссий банка в общем их объеме по релевантной группе банков);

u_a – квантиль распределения величины прибыльности, (подбирается по таблицам исходя из задаваемого уровня вероятности; на практике обычно задается уровень вероятности 0,99, которому соответствует квантиль 2,326.

Для суммы переводов, которые банк рискует недополучить на обслуживание, VaR может быть рассчитана по модифицированной формуле (8):

$$VaR[СП_{ОБ}(tтек)] = СП_{ОБ}(tтек) * \sigma[СП_{доля}(t)] * u_a, \quad (8)$$

где СП_{ОБ}(t) – сумма переводов, осуществленных оцениваемым банком по поручению клиентов за период t ;

$\sigma[СП_{доля}(t)]$ – среднее квадратичное отклонение относительных показателей, характеризующих активы (доли переводов и комиссий банка в общем их объеме по релевантной группе банков);

u_a – квантиль распределения величины прибыльности.

Так, планируемый процент комиссий за переводы, скорректированный с учетом рисков, должен составлять:
 $K_{проц}(tтек)^P = (7\,981,966 / 1\,689\,852) \times 100 = 0,47 \approx 0,5\%$.

Кроме общего процента комиссий, банк также должен установить *минимальный и максимальный их размер*. Для их расчета необходимо использовать показатели состояния транзакционного бизнеса за последний

предшествующий год (2018 год). Согласно данным АО ЮниКредит Банк, общий объем комиссий, полученных им за этот год от клиентов за перевод средств, составил $KП(2018) = 7\,208$ тыс. руб., а общее количество переводов, проведенных банком, составило $n_{пер.}(2018) = 4733$. Средний размер клиентской комиссии ($\overline{КК}$) в АО ЮниКредит Банк по итогам 2018 года составил 1522,92 руб. Для расчета среднего квадратического отклонения размера клиентской комиссии в 2018 г. – $\sigma[КК(2018)]$ – общая совокупность клиентских переводов $n_{пер.}(2018)$ разбита на 10 групп (9 групп по 473 перевода, в 10-й – 476), в каждой из них рассчитано среднее значение комиссии и ее отклонение от среднего значения по совокупности в целом, чтобы далее на основе этих данных рассчитать среднее квадратическое отклонение, представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет среднего квадратического отклонения размера клиентской комиссии АО ЮниКредит Банк по итогам 2018 года

Количество переводов (вес группы, w_i)	Средняя комиссия в группе ($КК_i$), руб.	Средний по совокупности размер комиссии ($\overline{КК}$), руб.	Отклонение группового среднего от среднего по совокупности ($КК_i - \overline{КК}$)	Квадрат отклонения $(КК_i - \overline{КК})^2$	Квадрат отклонения на вес группы $(КК_i - \overline{КК})^2 * w_i$
473	2 863,68	1 522,92	1 340,75	1 797 617,57	855 665 963,00
473	2 715,66	1 522,92	1 192,73	1 422 614,05	672 896 444,38
473	2 550,71	1 522,92	1 027,78	1 056 334,40	499 646 171,53
473	2 461,88	1 522,92	938,96	881 647,18	417 019 118,32
473	1 472,17	1 522,92	- 50,75	2 576,03	1 218 463,46
473	1 383,35	1 522,92	- 139,58	19 481,25	9 214 629,90
473	622,03	1 522,92	- 900,89	811 611,30	383 892 143,07
473	457,08	1 522,92	- 1 065,85	1 136 030,41	537 342 384,74
473	393,63	1 522,92	-1 129,29	1 275 297,18	603 215 565,41
476	368,26	1 522,92	- 1 154,67	1 333 257,91	630 630 993,20
Сумма $\sum_{i=1}^{10} (КК_i - \overline{КК})^2 * w_i$					4 610 741 877,00
Среднее $\sigma^2[КК(2018)] = \frac{\sum_{i=1}^{10} (КК_i - \overline{КК})^2 * w_i}{10}$					974 169,00
Квадрат из среднего $\sigma[КК(2018)] = \sqrt{\sigma^2[КК(2018)]}$					987,00

Источник: составлено автором.

Округленно можно взять $\overline{КК}(2018) \approx 1500$ (руб.), $\sigma[КК(2018)] \approx 1000$, или $\overline{КК}(2018) = 1500 \pm 1000$, отсюда: $КК_{\min} = 500$ руб., $КК_{\max} = 2500$ руб.

В итоге по результатам анализа состояния системы транзакционного бизнеса в АО ЮниКредит Банк целесообразно установить следующие параметры комиссий за переводы клиентов: комиссия 0,5% от суммы перевода, но не менее 500 и не более 2500 руб.

III ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В российской и международной банковской практике возрастает внимание к транзакционному бизнесу как направлению банковской деятельности. Бизнес, который приносит стабильный источник доходов даже во время кризиса, демонстрируя низкий уровень риска.

Настоящая диссертация представляет собой комплексное исследование транзакционного банковского бизнеса, в котором содержится анализ теоретических и практических аспектов заявленной тематики.

Определена сущность транзакционного бизнеса как направления банковской деятельности. Выделены факторы, повлиявшие на возникновение транзакционного бизнеса в России, признаки и функции транзакционного бизнеса, которые содействуют раскрытию сущности данного понятия; на этой основе выявлена и обоснована роль транзакционного бизнеса, которая проявляется в укреплении финансового состояния кредитной организации за счет стабильного увеличения комиссионных (в части операционных) доходов и повышении эффективности деятельности клиентов кредитной организации в результате предоставления комплекса необходимых транзакционных услуг. Выявление и раскрытие сущности транзакционного бизнеса, анализ потребности клиентов банка позволили систематизировать и выделить транзакционные услуги банков по типам клиентов. Предложенная классификация транзакционных услуг банков отвечает представленным признакам и функциям транзакционного бизнеса.

Определены и разработаны показатели эффективности транзакционного бизнеса банков и проведена его оценка. На основе оценки эффективности транзакционного бизнеса банка, анализа современной практики и на основе разработанной классификации выделены модели взаимодействия банков в рамках транзакционного бизнеса: *модель 1* (банк – доминант) и *модель 2* (банк – партнер) и впервые разработано мобильное приложение для

содействия работы клиентского менеджера банка (мобильное приложение для операционной системы Android).

Разработана эконометрическая модель, которая определяет объемы факторов, при которых ведение транзакционного бизнеса будет эффективным. Данная модель устанавливает связь результата её работы (прибыли от транзакционного бизнеса) с одним экстенсивным и с одним интенсивным фактором: объемом остатков на счетах клиентов и вложений в финансовые технологии. Прикладное значение этой модели состоит в том, что с её помощью руководство банка может оценить текущее состояние транзакционного бизнеса и принять решение о целесообразности расширения масштабов использования каждого из его факторов, тем самым выбрав оптимальное направление развития транзакционного бизнеса.

Разработана методика оценки эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса банка и подбора параметров их проведения: система относительных показателей эффективности комиссионных операций применительно к транзакционному бизнесу банка, которая позволяет комплексно учитывать его системные связи (с рынком транзакционного бизнеса в целом и с деятельностью клиентов банка). Для выработки решений об установлении размера банковских комиссий предлагается строить феноменологические модели с учетом рисков, на основе показателей эффективности комиссионных операций транзакционного бизнеса банка. Рекомендованы границы минимального и максимального размера данных комиссий.

В результате проведенного исследования были разработаны теоретические основы транзакционного бизнеса и практические рекомендаций, направленные на определение потенциальных направлений развития транзакционного бизнеса российских коммерческих банков.

Таким образом, цель исследования, которая состояла в разработке теоретических основ транзакционного банковского бизнеса и практических рекомендаций, направленных на его развитие и повышение эффективности, была достигнута.

IV СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Публикации в рецензируемых научных изданиях,

определенных ВАК при Минобрнауки России:

1. Ризванова, И.А. Транзакционный бизнес как новая банковская услуга / И.А. Ризванова // Общество: политика, экономика, право. – 2017. – № 2. – С. 51-55. – ISSN 2071-9701.
2. Ризванова, И.А. Новые направления в развитии транзакционного бизнеса / И.А. Ризванова // Успехи современной науки и образования. – 2017. – № 6. Том 1. – С. 57-62. – ISSN 2412-9631.
3. Ризванова, И.А. Влияние макропруденциального регулирования на развитие транзакционного бизнеса российских коммерческих банков / И.А. Ризванова // Общество: политика, экономика, право. – 2018. – № 2. – С. 34-37. – ISSN 2071-9701.
4. Ризванова, И.А. Транзакционный бизнес в эпоху развития финансовых технологий / И.А. Ризванова // Теория и практика общественного развития. – 2018. – № 9 (127). – С. 73-76. – ISSN 1815-4964.
5. Ризванова, И.А. Развитие транзакционного бизнеса российских коммерческих банков / И.А. Ризванова // Банковские услуги. – 2019. – № 4. – С. 15-20. – ISSN 2075-1915.