

DOI: <https://doi.org/10.17323/j.jcfr.2073-0438.17.1.2023.44-53>

JEL classification: G17, G32, O32, O33



Как инновационные активы влияют на финансовые показатели банков? Свидетельства из России

Андрей Егоров

Преподаватель-исследователь, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия

andreyjgorov13@gmail.com, [ORCID](#)

Аннотация

В статье рассматривается влияние инноваций на показатели деятельности коммерческих банков. В качестве прокси переменной инноваций используется размер нематериальных активов, так как большинство инноваций в банковском секторе в отличие от промышленности нематериальны и выражены в лицензиях, программном обеспечении, знаниях и опыте сотрудников, корпоративной культуре и др. Большинство исследователей сходятся на том, что рост эффективности и результативности финансовых компаний происходит преимущественно благодаря нематериальным активам, особенно их ненаблюдаемой части. Цель исследования – выявить взаимосвязь между инновациями и финансовыми показателями банков. Были рассмотрены 13 крупнейших системно значимых российских банков разной формы собственности за период с 2011 по 2020 г. Эти банки были выбраны, так как на них приходится более 2/3 активов всей банковской системы, и они имеют свою специфику по сравнению с остальными банками как внутри страны, так и в мире. Рассматривались только крупные российские банки, без учета специфики средних и малых банков, которые имеют значительно меньшие возможности и готовы брать более высокие риски. Научная новизна заключается в том, что в статье нематериальные активы отражены количественной переменной для оценки инновационной активности банков, для чего предложен соответствующий подход. Результаты эмпирического анализа показывают, что рост нематериальных активов позволяет банкам нарастить объем как процентных, так и комиссионных доходов и замедлить рост расходов, за счет чего обеспечивается рост прибыли. В свою очередь это стимулирует рост обязательств, однако ввиду регуляторных требований доля собственного капитала остается почти неизменной на уровне около 10% от стоимости активов. Эта тенденция указывает на то, что даже небольшие банки могут конкурировать с более крупными банками благодаря внедрению инноваций и наращиванию нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, инновации, финансы, эффективность, стабильность, интеллектуальный капитал

Цитирование: Egorov A. (2023) Impact of Intangible Assets on Bank Performance in Emerging Capital Markets: Evidence from Russia. *Journal of Corporate Finance Research*. 17(1): 44-53. <https://doi.org/10.17323/j.jcfr.2073-0438.17.1.2023.44-53>

The journal is an open access journal which means that everybody can read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of these articles in accordance with CC Licence type: Attribution 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Введение

Способность коммерческих банков отвечать по своим обязательствам в полном объеме и в срок всегда являлась и будет являться важным вопросом как для менеджеров и акционеров компаний, так и для кредиторов и регулирующих структур. Социально-экономическое развитие страны может неблагоприятно сказываться на устойчивости тех коммерческих банков, которые не готовы к новым условиям. На такое развитие большое воздействие оказывают особенности институциональной структуры. Определяющим является развитие технологической базы, которое выступает фундаментальной социальной переменной, оказывает влияние на социальные практики и стандарты поведения в обществе и служит причиной институциональных изменений.

В современном мире стремительный рост информационных технологий меняет «правила игры», под которые коммерческим банкам приходится быстро адаптироваться. Они должны преобразовывать все сферы деятельности, создавать новые продукты, внедрять новые формы коммуникации с партнерами и клиентами, ускорять процессы сбора и обработки информации и др., что, с одной стороны, приводит к увеличению роли нематериальных активов и дополнительным доходам, а с другой стороны, требует значительных расходов и дополнительного финансирования. Банки как пользователи финансовых технологий применяют экономические и статистические модели для создания и оценки новых ценных бумаг, оценки и распределения доходов, принятия решений по управлению портфелями активов на основе текущих и исторических статистических данных. Финансовая инженерия используется для создания новых производных финансовых инструментов, моделей кредитного и рыночного рисков, которые применяются для улучшения управления портфелем, а также для оценки кредитных заявок. Финансовые информационные технологии используются для сбора, обработки и распространения данных, а также для разработки экономических и статистических моделей. Однако достаточно сложно оценить эти инновации, количественно и численно отразить связь между ними и показателями эффективности и устойчивости банков, которые их внедряют. Если рассматривать банковский сектор, то основной формой отражения инноваций являются нематериальные активы, а их размер характеризует активность в этом направлении.

Сначала проводится литературный обзор, в рамках которого определена роль нематериальных активов в процессе внедрения инноваций, а также рассмотрены методы оценки масштаба нематериальных активов как переменной инновационной активности. Показано, что нематериальная составляющая создает инновационный потенциал, без которого невозможно развитие компаний в любом секторе экономики, особенно в финансовом.

На основе этих методов предлагается количественный метод оценки инноваций через переменную нематериальных активов, на основе которого проводится анализ влияния инноваций на финансовые показатели банков. Показано, что за 10 лет рост объема нематериальных активов привел к увеличению спроса на банковские продукты и услуги, что способствует росту процентных и комиссионных доходов и прибыли, а также увеличению активов банков.

Обзор литературы

Нематериальные активы имеют совершенно другую динамику и профиль риска, чем материальные активы, поэтому оценка компаний, которые их производят, является сложной задачей. М.Дж. Маррано, Дж. Хаскел и Дж. Уоллис описывают отличительные характеристики нематериальных активов, включая побочные эффекты этих активов [1]. Например, самая сильная сторона бизнес-модели Uber заключается в ее сети водителей, но нередко можно встретить водителя Uber, который также подбирает поездки для Maxima или др. Они также описывают масштабируемую природу этих активов и то, как после первоначальных затрат на первую единицу продукты можно тиражировать до бесконечности почти бесплатно. Получить надежные показатели стоимости нематериального актива – это проблема для инвесторов, так как усилия в области НИОКР отражаются в бухгалтерском учете только как расходы. Это, в свою очередь, отрицательно сказывается на прогнозах выручки, которые могут как скрыть видимость того, где возникают инновации, так и оттолкнуть публичные компании от инвестирования в НИОКР. Другие нематериальные активы, такие как патенты или стоимость бренда, могут даже не отражаться в финансовой отчетности. Наконец, природа нематериальных активов заключается в том, что они часто имеют низкую маржинальную стоимость и могут быть очень легко масштабированы для получения выгоды для бизнеса.

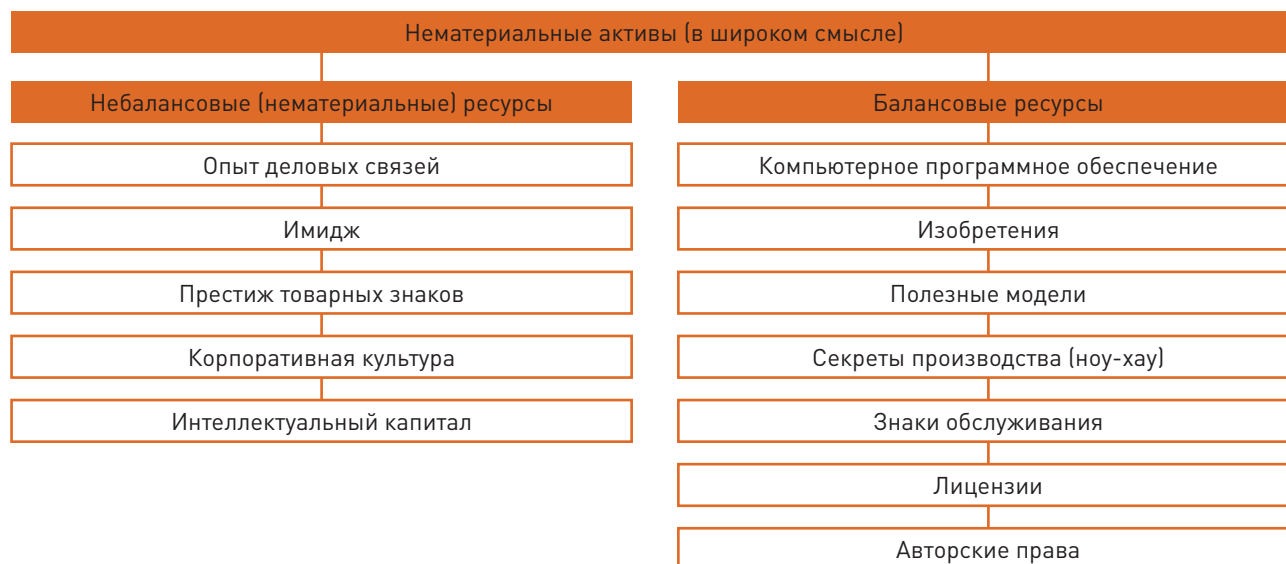
Чтобы разработать лучший подход к выявлению современных новаторов и финансированию инноваций, необходимо пересмотр показателей бухгалтерского учета. Это позволяет сосредоточиться на понимании долгосрочной стоимости нематериальных или стратегических активов [2]. Материальные активы могут включать помещения и оборудование, связанные с производством или доставкой. Можно оценить эти активы, чтобы дать точное описание их стоимости. Можно покупать и продавать, брать займы и использовать эти материальные активы для поддержки других финансовых инструментов. Однако более важными для инновационного развития банка являются нематериальные активы (Рисунок 1).

По своей природе нематериальные активы являются нефизическими и неденежными. Их бывает сложно измерить количественно или скрыть в наличных деньгах, но можно использовать некоторые нематериальные активы для сбора средств. Следовательно, их стоит защитить. Нематериальные активы – это активы, экономическое влияние которых зависит от сложного процесса принятия решений, в результате которого фирмы инвестируют в них. Это предпосылка включает нематериальные активы в анализ роста производительности как на макро-, так и на микроуровне. Однако такая отправная точка упускается из виду как в теоретических, так и в эмпирических исследованиях инноваций, в которых нематериальные активы обычно рассматриваются относительно компактно и игнорируются их стратегические предпосылки. Во многих исследованиях, например, С. Монтресор и А. Веззани, нематериальные активы рассматриваются как простые «ресурсы», которые, наряду с другими материальными ресурсами, позволяют фирмам производить больше физического продукта (или более ценный продукт), в «стандартной» структуре производственной функции, или новые изобретения, в так называемой «функции про-

изводства знаний» [3]. Здесь наиболее важным аспектом является наукоёмкость нематериальных активов. Основное внимание уделяется исключительно тому, как фирмы накапливают эти знания с течением времени и за вычетом их обесценивания и устаревания им удастся накопить нематериальный капитал, который в экономике инноваций Г. Луф и А. Хешмати рассматривают как синоним «капи-

тала знаний» [4]. Инвестиции в нематериальные активы предоставляют компаниям знания, которые могут использоваться в качестве основы для трансформации бизнес-процессов и внедрения инноваций для производства более удобных и привлекательных для потребителей продукции и услуг, что будет положительно влиять на репутацию компании [5].

Рисунок 1. Нематериальные активы банка



Источник: Положение Банка России от 27.02.2017 № 579-П.

В литературе многие авторы придерживаются разных подходов к оценке нематериальных активов, которые условно можно разделить на: 1) бухгалтерский и 2) экономический. Бухгалтерский подход (Intangible assets) основывается на том, что нематериальный актив должен быть идентифицируемым, отделимым и возникать в результате договорных или иных юридических прав. Такие активы могут лицензироваться, передаваться в пользование, продаваться и т.д. Это могут быть товарные знаки, патенты, программное обеспечение, авторские права и т.д. При этом стоимость нематериального актива оценивается путем суммирования расходов, затраченных непосредственно на приобретение или разработку этого актива. Причем расходы на нематериальные активы включаются в стоимость этого актива только в том случае, если есть вероятность, что этот актив будет приносить прибыль в будущем, а также существует надежная система оценки стоимости этого актива. Такая позиция зафиксирована, например, в стандарте МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», в соответствии с которым определяется стоимость нематериальных активов в бухгалтерском балансе компаний во многих странах в мире. Похожая позиция отмечена и в стандартах US GAAP (Topic 350 и 985). Данный подход позволяет достаточно четко оценить наблюдаемый объем нематериальных активов, т.е. тех активов, которые зафиксированы в отчетности и при необходимости могут быть проданы, куплены или переданы в пользование. Такой подход позволяет сравнивать объемы нематериальных активов на балансе как акционерных компаний, так и компаний других форм собственности. Однако бухгалтерский способ не позволяет оценить ту часть нематериальных активов, которую сложно зафиксировать путем простого учета расходов.

Экономический подход (Intangibles) – это, в первую очередь, подход, ориентированный на учет ненаблюдаемых нематериальных активов, которые не отражаются на балансе, но играют не менее важную роль. Наиболее значимым ненаблюдаемым активом является интеллектуальный капитал. Именно эта составляющая нематериальных активов, по мнению многих исследователей [6; 7], вносит большой вклад в создание ценности. Благодаря интеллектуальному капиталу такие компании, как Google или Apple, занимают лидирующие позиции в мире. Поэтому все больше исследователей уделяют внимание этой ненаблюдаемой форме активов [8; 9]. При этом сами по себе нематериальные активы (как наблюдаемые, так и ненаблюдаемые) не представляют собой конкурентное преимущество фирмы. Чтобы получить конкурентное преимущество, фирме нужно правильно использовать интеллектуальный капитал, максимизируя ценность компании. В данном случае правильное использование – это не универсальная методика, а ряд уникальных для каждой компании решений руководства, которые с учетом случайных переменных приводят к локальной победе над конкурентами. Интеллектуальный капитал – важный корпоративный актив, поскольку традиционные методы измерения эффективности не способны отразить нематериальные аспекты корпоративной деятельности [10].

Стоит отметить, что Т.А. Гаранина разделяет понятия «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал» [11]. По ее мнению, эти два понятия равны по величине, но интеллектуальный капитал рассматривается с точки зрения создания ценности, а нематериальные активы – с точки зрения размещения, по аналогии с делением бухгалтерского баланса на активы и пассивы. Иного мнения

придерживаются И. Кэдди [12], М.Дж. Харвей и Р.Ф. Лаш [13], которые вводят термин «нематериальные обязательства», имеющие негативные последствия для фирмы (некачественные товары, вредное производство, некомпетентность руководства, манипуляция курсом акций, расовая дискриминация и т.д.). Этот термин выражается в следующем равенстве:

$$\text{Активы}_{\text{нематериальные}} + \text{Капитал}_{\text{интеллектуальный}} = \text{Обязательства}_{\text{нематериальные}} + \text{Капитал}_{\text{интеллектуальный}} \quad (1)$$

Различия подходов приводят к тому, что достаточно сложно сопоставлять результаты, полученные в работах разных исследователей. Однако можно с уверенностью утверждать, что большинство авторов не отрицают значимость нематериальных активов и интеллектуального капитала, в частности, однако каждый автор имеет свое мнение по поводу их структуры. Так, можно поделить нематериальные активы на две составляющие: внутренние (патенты, лицензии и т.д.) и внешние (торговые марки, связи с клиентами и т.д.). С другой стороны, Р. Петти и Дж. Гуффри [9] рассматривают нематериальные активы с позиции каналов поставок и распределения (организационный капитал) и человеческого капитала, который включает как сотрудников, так и поставщиков и клиентов. Схожей позиции придерживаются Л. Эдвинсон и М.С. Малоне [14], Дж. Рус и др. [15]. Э.Р. Байбурина и И.В. Ивашковская в статье указывают на рост роли качества отношений компании с ее контрагентами и основанных на этом факторе сетевых механизмов ведения бизнеса, а также на то, что деловые связи являются фактором долгосрочной стабильности [16]. Исходя из этой идеи выделяются: человеческий, организационный (включает инновационный и процессный), клиентский и сетевой капитал. Н. Ферулева и И. Ивашковская выделили и систематизировали показатели, связанные с интеллектуальным капиталом, и выявили, что показатели этого капитала остаются малоизученными и заслуживают более пристального изучения [17]. Существует также много других вариаций: А. Брукинг [8] выделяет человеческий, рыночный капитал и инфраструктуру; Т. Гюнтер делит структуру на внутреннюю и внешнюю и указывает на большую роль компетенции сотрудников [18]. А.Н. Козырев выделяет человеческий, организационный и клиентский капитал [19].

Подходов много, но, обобщая, можно выделить три элемента интеллектуального капитала: человеческий (компетенции сотрудников), отношенческий (внешний, клиентский, социальный, рыночный) и организационный (структурный, внутренний, инфраструктура). По мнению Т.А. Гараниной, те классификации, в которых представлено больше трех составляющих интеллектуального капитала, фактически лишь выделяют отдельные элементы в составе вышеперечисленных или не учитывают те составляющие, которые указывают другие авторы [11]. Как считают Д.Л. Волков и Т.А. Гаранина, человеческий капитал – это не просто знания, навыки и опыт, а способность извлекать выгоду из этих характеристик [20]. Отношенческий капитал – это не просто связи с внешней средой, а способность извлекать выгоду из этих связей. В свою очередь, структурный капитал – это способность извлекать выгоды из объектов интеллектуальной собственности и инфраструктурных активов (корпоративной культуры, управленческой структуры и т.д.).

По вопросу оценки масштаба нематериальных активов авторы придерживались различных точек зрения. Однако можно выделить основные:

- 1) для оценки «человеческого капитала» использовались показатели расходов на персонал и производительность персонала;
- 2) для оценки «отношенческого капитала» применялись показатели доходов и коммерческих расходов (в том числе расходы на рекламу, упаковку и т.д.);
- 3) для оценки «организационного (структурного) капитала» используются отношение расходов к выручке, фондоемкость и т.д.

Кроме того, существуют методики оценки нематериальных активов через разность рыночной и балансовой стоимости компании или их отношение (например, коэффициент Тобина) [21]. Эта методика исходит из предположения, что инвесторы проводят комплексный анализ деятельности компании и покупают акции по цене, которую считают оправданной. В случае если компания развивается и имеет большой потенциал, инвесторы будут активно покупать ее акции, обеспечивая их высокий курс. В противном же случае инвесторы будут относиться с опаской к ней, и в итоге стоимость акций может быть даже ниже балансовой стоимости активов и (или) собственного капитала. Однако у этой методики имеются недостатки. Во-первых, легко определить рыночную стоимость акционерных компаний, но достаточно много компаний и других форм собственности, где четко определить цену получится только в момент продажи. Во-вторых, инвесторы могут действовать необдуманно или хаотично, так как у каждого инвестора свое мнение и своя инвестиционная стратегия. Разнонаправленные стратегии многих инвесторов, которые занимают небольшие доли рынка, создают эффект случайного блуждания, когда цена активов растет не только по объективным причинам, связанным непосредственно с компанией, а также по очень большому спектру причин (от локального увольнения руководителя до внешнеполитических действий правительства), которые могут быть и вовсе не связаны с конкретной компанией [22; 23].

Подводя итог, можно отметить, что сегодня процесс внедрения инноваций напрямую связан с нематериальными активами. Это обусловлено следующими моментами: с одной стороны, интеллектуальный капитал формирует условия для борьбы с консерватизмом и принятия новшеств, а с другой стороны, современные инновации в большинстве случаев, и особенно в банковской сфере, представляют собой неосязаемые активы (программное обеспечение, методы оценки рисков, деловая культура и т.д.). Сегодня нет четкого определения нематериальных активов, которое учитывало бы все аспекты, и, соответственно, нет универсальных методов оценки этих активов. Однако нет сомнений в том, что именно этот актив создает инновационный потенциал, без которого невозможно развитие компаний в любом секторе экономики.

Модель и данные

Для анализа влияния нематериальных активов на банковскую деятельность были собраны данные по 13 системно значимым российским банкам за 10 лет – с 2011 по 2020 г. Список системно значимых банков был определен Центральным банком России и по состоянию на начало 2022 г. включал 13 наиболее влиятельных банков, активы которых составляют около 80% от стоимости всех активов банковского сектора России. Этот список включает шесть государственных банков («Сбербанк», ВТБ, «Газпромбанк»,

«Открытие», «Россельхозбанк», «Промсвязьбанк»), четыре частных банка («Альфа-Банк», МКБ, «Совкомбанк», «Тинькофф банк») и три банка с иностранным капиталом («Юникредит банк», «Райффайзенбанк», «Росбанк»). Эти банки охватывают большую часть банковского сектора, имеют разные формы собственности и уровни эффективности. В качестве показателя инновационной переменной были взяты: балансовые нематериальные активы (Intangible assets) и ненаблюдаемые нематериальные активы (Intangibles).

Согласно Положению Банка России от 27.02.2017 № 579-П «О Планах счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения» нематериальные активы (Intangible assets) отражаются на счете 60901 «Нематериальные активы». В данную категорию входит то имущество, которое не имеет материальной формы, но может быть четко идентифицировано (программное обеспечение, патенты и т.д.). Нематериальные активы были взяты на начало года, а зависимые переменные – на конец года. Это позволило оценить, как внедрение инноваций в целом повлияло на показатели банковской деятельности за год.

Ненаблюдаемые нематериальные активы (Intangibles) оценить достаточно трудно, так как они четко не фик-

сируются в отчетности. Кроме того, банковская деятельность в отличие от других видов деятельности имеет свои особенности. В банках почти отсутствуют производственные фонды, основной фактор производства в любом банке – это капитал, который определяет масштаб хозяйственной деятельности. Банк также должен выполнять достаточно четкие требования Центрального банка России, которые сильно его ограничивают. Цены на продукты банка во многом зависят от ставки Центрального банка, а увеличение цены возможно лишь при повышении уровня взятых рисков. Однако эффективность использования капитала в разных банках неодинаковая. Такая разница возникает ввиду того, что каждый отдельный банк стремится оптимизировать свои расходы и структуру, создать корпоративную культуру, более точно оценивать риски и т.д. Одним банкам это удается, а другим нет. Это обусловлено как размером интеллектуального капитала, так и долей нематериальных обязательств.

В выборке из 13 системно значимых банков «Сбербанк» является крупнейшим, активы которого на конец 2020 г. составили более 32 трлн руб., что, например, в 40 раз больше активов «Тинькофф» (Таблица 1). При этом «Сбербанк» за 10 лет вырос в 3.2 раза, а «Тинькофф» — в 26.1 раза.

Таблица 1. Активы 13 российских системно значимых банков, в млрд руб.

Год	«Сбербанк»	ВТБ	ГПБ	«Альфа-Банк»	«Тинькофф»	«Россельхозбанк»	«Юникредит»	«Совкомбанк»	МКБ	«Росбанк»	«Промсвязьбанк»	«Открытие»	«Райффайзенбанк»
2020	32 980	16 354	7237	4580	810	3820	1270	1454	2909	1369		2600	1452
2019	27 584	13 815	6326	3635	555	3218	1214	1155	2435	1205	1940	2330	1274
2018	26 900	13 642	6152	3216	378	3338	1358	965	2136	1082	1257	1393	1115
2017	23 159	9631	5268	2496	268	3078	1178	666	1830	924	994	1767	838
2016	21 721	9429	4749	2247	172	2679	1148	531	1383	758	1252	2678	753
2015	22 707	9395	4953	2059	140	2511	1375	506	1186	861	1218	2966	851
2014	21 747	8295	4636	2157	113	2067	1344	207	572	941	1061	2716	866
2013	16 275	5268	3565	1477	105	1816	904	124	446	689	736	935	694
2012	13 582	4313	2767	1307	73	1578	871	92	310	650	686	636	614
2011	10 419	4172	2398	923	31	1384	878	56	229	599	561	454	572

Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

Таблица 2. Доходы 13 российских системно значимых банков, в млрд руб.

Год	«Сбербанк»	ВТБ	ГПБ	«Альфа-Банк»	«Тинькофф»	«Россельхозбанк»	«Юникредит»	«Совкомбанк»	МКБ	«Росбанк»	«Промсвязьбанк»	«Открытие»	«Райффайзенбанк»
2020	2928	1127	452	392	186	261	77	147	169	97		188	115
2019	2884	1166	446	364	149	275	97	118	162	96	149	183	127
2018	2608	1062	411	309	113	266	94	81	154	81	116	143	109
2017	2454	705	400	271	89	278	87	69	137	69	130	206	93
2016	2440	751	419	245	66	290	100	57	124	72	129	202	88
2015	2289	658	403	234	56	242	98	47	99	80	121	200	87
2014	1903	440	296	197	49	189	77	28	65	81	94	105	75
2013	1528	319	236	161	42	170	60	20	48	71	79	74	67
2012	1254	246	194	119	24	151	54	13	32	64	71	48	52
2011	972	212	141	92	11	125	49	9	24	57	60	37	50

Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

Стоит отметить, что по доходам «Сбербанк» больше «Тинькофф» всего в 15.7 раза, а также за 10 лет доходы у «Сбербанка» выросли в 3 раза, а у «Тинькофф» – в 16.9 раза (Таблица 2). В выборке 13 банков за 10 лет худший коэффициент (доходы / активы) был у банка «Открытие» в 2014 г. и составлял около 0.039, или 3.9% (=105/2716).

$$Intangibles = \frac{Income}{0,039} - Assets. \quad (2)$$

Предположение заключается в том, что 3.9% доходности в данной выборке в данный период времени – это тот уровень, которого можно достичь без особых вложений в финансовые инновации. По этой доходности были пересчитаны необходимые активы для всех банков за все периоды, чтобы получить те же доходы, что и по отчетности. То есть если банк имеет 100 руб. активов, не инвестирует в инновации и не увеличивает объем нема-

териальных активов, то к концу года он получит 3.9 руб. дохода.

Инновационный же банк получит, например, 15 руб. дохода. Чтобы получить этот доход без инноваций, банку потребовалось бы около 385 руб. активов, но на балансе числится лишь 100 руб. Это свидетельствует о том, что 285 руб. активов (=385 – 100) являются ненаблюдаемыми нематериальными активами (Intangibles).

Среди 13 крупнейших банков за 10 лет больше всего ненаблюдаемых нематериальных активов было у «Сбербанка» в 2019 г. (47 трлн руб., или около 129% от стоимости активов), а у ВТБ (второй банк в России по общей стоимости активов) нематериальные активы превысили уровень в 100% лишь в 2015 г. (Таблица 3). При этом в долевом значении у «Тинькофф» в 2014 г. этих нематериальных активов было около 1021% (1152 млрд руб.) от общей стоимости активов.

Таблица 3. Нематериальные активы 13 российских системно значимых банков, пересчитанные через базовый коэффициент доходности, в млрд руб.

Год	«Сбербанк»	ВТБ	ГПБ	«Альфа-Банк»	«Тинькофф»	«Россельхозбанк»	«Юникредит»	«Совкомбанк»	МКБ	«Росбанк»	«Промсвязьбанк»	«Открытие»	«Райффайзенбанк»
2020	42 748	12 789	4460	5557	3998	2936	713	2352	1460	1152		2252	1531
2019	47 023	16 347	5210	5767	3303	3893	1293	1892	1766	1283	1914	2392	1999

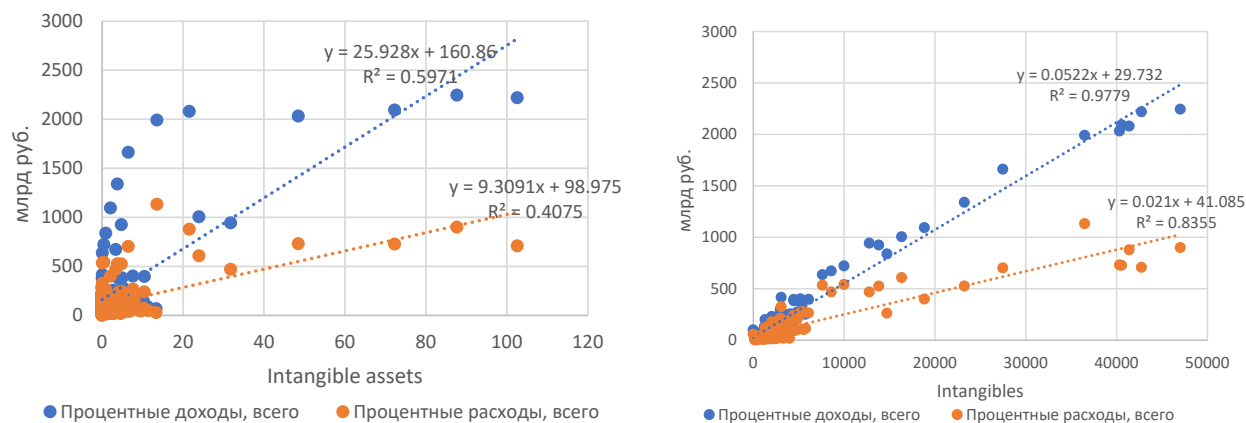
Год	«Сбербанк»	ВТБ	ГПБ	«Альфа-Банк»	«Тинькофф»	«Россельхозбанк»	«Юникредит»	«Совкомбанк»	МКБ	«Росбанк»	«Промсвязьбанк»	«Открытие»	«Райффайзенбанк»
2018	40 556	13 830	4466	4782	2552	3548	1086	1140	1852	1014	1748	2302	1699
2017	40 324	8602	5086	4509	2021	4125	1080	1108	1711	865	2360	3556	1573
2016	41 402	9999	6094	4083	1540	4814	1444	936	1832	1094	2075	2553	1532
2015	36 487	7615	5481	4004	1304	3749	1165	712	1380	1202	1921	2209	1399
2014	27 476	3083	3021	2936	1152	2808	650	519	1120	1143	1374	0	1079
2013	23 245	2986	2532	2679	975	2589	645	387	785	1155	1298	968	1028
2012	18 851	2050	2241	1768	542	2332	528	249	524	1004	1138	601	731
2011	14 727	1307	1239	1443	262	1861	401	166	392	883	988	503	713

Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

По нематериальным же активам «Сбербанк» также является лидером, так как у него больше финансовых возможностей для этого. Однако разрыв между ним и «Тинькофф» составляет всего 10.7 раза. Это обусловлено тем, что «Тинькофф» принимает более инновационные решения, которые позволяют ему быстрее развиваться и конкурировать с более крупными банками.

На Рисунке 2 показана зависимость процентных доходов и расходов за год от НМА. Как видно на графике, рост нематериальных активов способствует росту процентных доходов. Так, увеличение балансовых нематериальных активов на 1 руб. приводит к росту процентных доходов на 25.9 руб., а увеличение ненаблюдаемых нематериальных на 1 руб. – к росту на 0.08 руб. Однако корреляция с балансовыми НМА достаточно низкая.

Рисунок 2. Зависимость процентных доходов и расходов за год от НМА, в млрд руб.

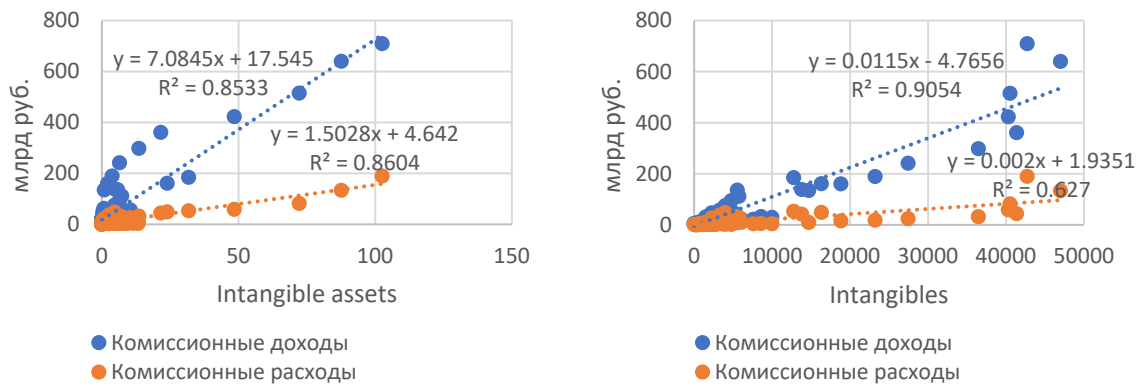


Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

Как видно на Рисунке 3, рост нематериальных активов способствует росту комиссионных доходов. Так, увеличение балансовых нематериальных активов на 1 руб. приводит к росту комиссионных доходов на 7 руб., а увеличение не-

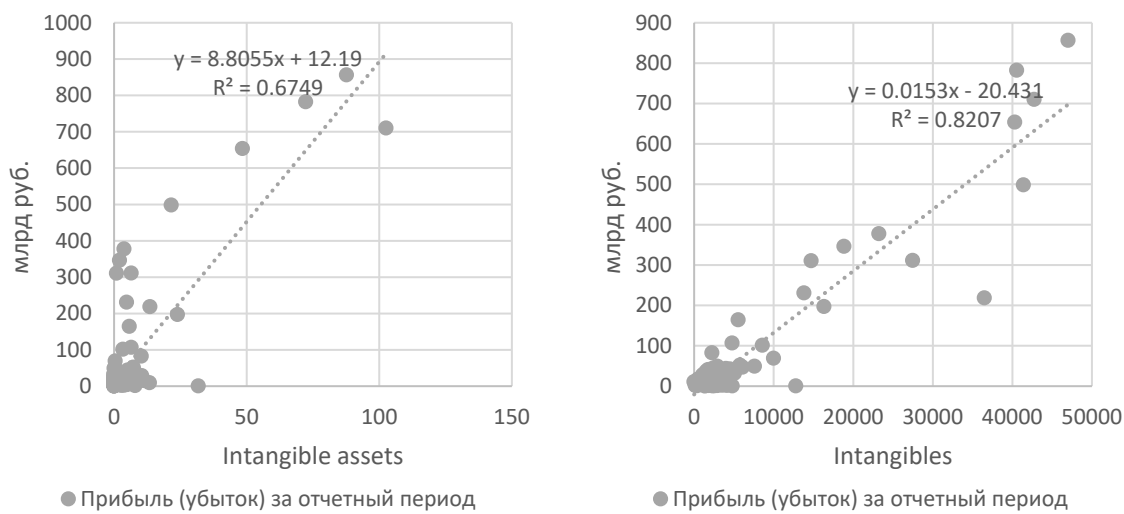
наблюдаемых нематериальных на 1 руб. – к росту на 0.01 руб. При этом корреляция с балансовыми НМА достаточно высокая.

Рисунок 3. Зависимость комиссионных доходов и расходов за год от НМА, в млрд руб.



Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

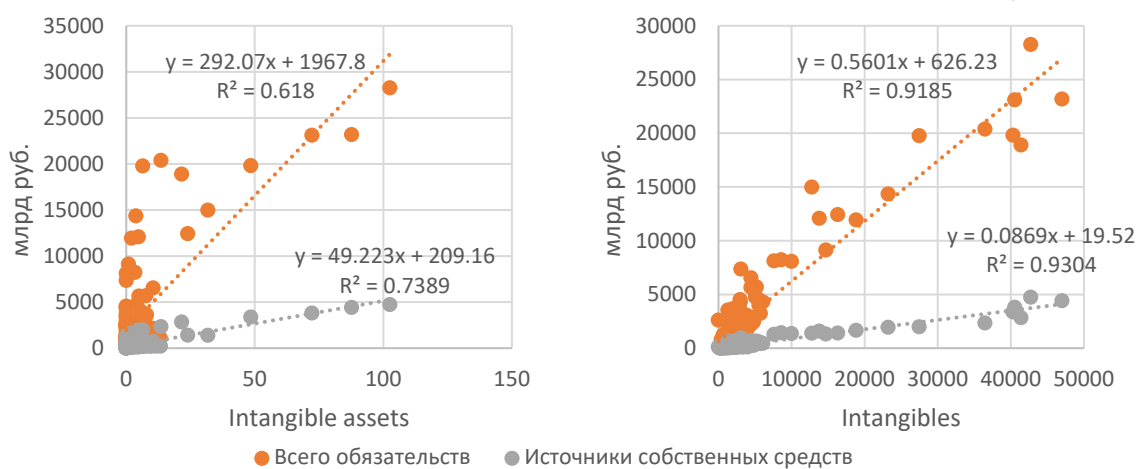
Рисунок 4. Зависимость прибыли за год от НМА, в млрд руб.



Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

За счет того, что доходы более чувствительны к росту нематериальных активов, чем расходы, прибыль банков имеет положительный наклон по мере роста НМА (Рисунок 4). Это обеспечивается за счет оптимизации расходов, сокращения офисов и сотрудников и расширением цифровых решений.

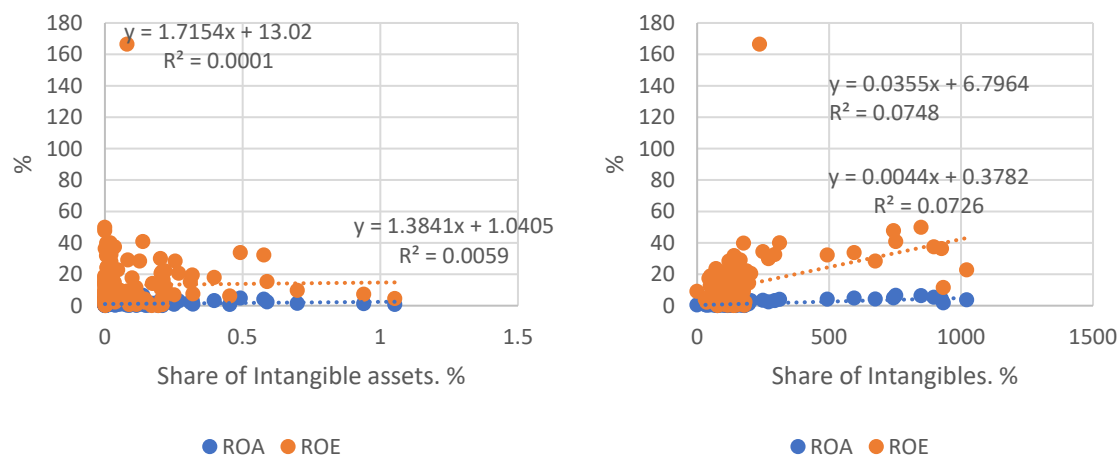
Рисунок 5. Зависимость обязательств и собственного капитала на конец года от НМА, в млрд руб.



Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

Рост доходов за счет нематериальных активов требует дополнительных средств для развития, что стимулирует рост обязательств банка. Однако в долевым значении собственный капитал банков в среднем находился на уровне около 10% и почти не сокращался (Рисунок 5).

Рисунок 6. Зависимость ROE and ROA от доли НМА в активах



Источник: расчет автора на основе данных Банка России.

Так как инновации позволяют снижать долю расходов при росте доли доходов, на Рисунке 6 наблюдается положительный наклон как ROE, так и ROA. Это обусловлено тем, что инновации позволяют находить больше платежеспособных клиентов и точнее оценивать уровень риска заемщиков, а также снижать свои издержки за счет сокращения отделений и числа сотрудников. Однако рентабельность капитала у большинства компаний не превышает 20%, так как банковский сектор достаточно ограничен со стороны Центрального банка и банки не могут идти на более высокие риски.

Обсуждение результатов

В рамках исследования было проанализировано 13 банков за 10 лет – с 2011 по 2020 г. Они были выбраны, так как на них приходится более 2/3 активов всей банковской системы. Такие банки имеют свою специфику по сравнению с остальными банками как внутри страны, так и в мире. Данное исследование ограничено тем, что рассматривались только крупные российские банки, при этом не была проанализирована специфика средних и малых банков, которых в России около 400 и которые меньше подвержены регулированию Центрального банка и готовы брать более высокие риски. В качестве инновационной переменной был использован показатель «нематериальные активы». При этом нематериальные активы были разделены на балансовые (Intangible assets) и ненаблюдаемые (Intangibles).

Балансовые нематериальные активы оказывают значимое влияние на деятельность банков, однако в большинстве моделей корреляция была на низком уровне. Это обусловлено тем, что данный показатель не учитывает те активы, которые сложно идентифицировать. С другой стороны, ненаблюдаемые нематериальные активы имели более высокую корреляцию с переменными хозяйственной деятельности банков. В целом было выявлено, что рост нематериальных активов благоприятно влияет на рост как процентных доходов, так и комиссионных доходов. При этом нематериальные активы позволяют увеличивать доходы быстрее расходов, за счет чего банки с большим объемом нематериальных активов имели более высокую прибыль. Рост

доходов требует дополнительных средств для развития, что стимулирует рост обязательств банка, однако при этом доля обязательств почти не меняется и остается на уровне около 90%. Стоит также отметить, что возможна и обратная зависимость, при которой более крупные компании имеют больше возможностей для внедрения большего объема нематериальных активов. Однако, как показывает статистика, среди 13 крупнейших банков за 10 лет – с 2011 по 2020 г. больше всего ненаблюдаемых нематериальных активов было у «Сбербанка» в 2019 г. (47 трлн руб., или около 129% от стоимости активов), а у ВТБ (второй банк в России по общей стоимости активов) нематериальные активы превысили уровень в 100% лишь в 2015 г. При этом в долевым значении у «Тинькофф» в 2014 г. этих нематериальных активов было около 1021% (1152 млрд руб.) от общей стоимости активов. То есть даже относительно небольшие инновационные банки могут конкурировать с более крупными традиционными банками, которые меньше (в %) инвестируют в нематериальные активы.

Заключение

Нематериальные активы – это важный фактор развития коммерческих банков. Рост нематериальных активов свидетельствует об инновационном развитии банков и оказывает положительное влияние на хозяйственную деятельность банков. Многие исследователи отмечают, что без вложений в нематериальные активы невозможен рост производительности и как следствие доходности деятельности. Причем наибольшее влияние оказывают не те нематериальные активы, которые указаны в балансе компаний (патенты, лицензии, программное обеспечение и т.д.), а ненаблюдаемые активы (корпоративная культура, репутация, знания, опыт и т.д.). Однако до сих пор нет четкого описания этих активов и универсальных методов их оценки.

Как показал анализ данных 13 российских системно значимых банков за 10 лет – с 2011 по 2020 г., рост объема нематериальных активов приводит к увеличению спроса на банковские продукты и услуги, что способствует росту процентных и комиссионных доходов и прибыли, а также наращиванию активов. С другой стороны, часть инноваций

направлена на снижение рисков и издержек хозяйственной деятельности, за счет чего увеличиваются ROE и ROA. Стоит отметить, что в банковской деятельности рост прибыльности имеет большие регуляторные ограничения, так как получение более высокой прибыли напрямую связано с повышением уровня рисков. Рост спроса также стимулирует банки увеличивать долю обязательств, что может негативно сказываться на финансовой устойчивости банка в будущем, делая банки более чувствительными к кризисам.

Список литературы

- Marrano, M. G., J. Haskel, & G. Wallis. (2009). "What Happened to the Knowledge Economy? ICT, Intangible Investment, & Britain's Productivity Record Revisited." *Review of Income & Wealth* 55 (3): 686–716.10.1111/roiw.2009.55.issue-3
- Koivisto M. (2018). As the innovation race hots up, how can we value intangible assets? Programme Lead, Economics & Finance, World Economic Forum URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/09/when-we-can-t-quite-put-our-finger-on-it-intangibles-&-finding-better-metrics-for-financing-technological-disruption/>
- Montresor S. & Vezzani A. (2016). Intangible investments & innovation propensity: Evidence from the Innobarometer 2013. *Industry & Innovation*. Volume 23, 2016 - Issue 4. p.331-352
- Lööf, H., & A. Heshmati. (2002). "Knowledge Capital & Performance Heterogeneity." *International Journal of Production Economics* 76 (1): 61–85.10.1016/S0925-5273(01)00147-5
- Wong, H. Y., & B. Merrilees. 2008. "The Performance Benefits of Being Br&-orientated." *Journal of Product & Br& Management* 17 (6): 372–383.
- Hamel G., Prahalad C. K. (1996). *Competing in the New Economy: Managing out of Bounds* // *Strategic Management Journal*. Vol. 17. N 3. P. 237-242.
- Stewart, T.A. (1997). *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. Doubleday/Currency, New York.
- Brooking A. (1996). *Intellectual Capital*. London: International Thomson Business Press
- Petty R., Guthrie J. (2000). Intellectual Capital Literature Overview: Measurement, Reporting and Management // *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1. N 2. P. 155-176.
- Khan, A. M. (2018) «An Empirical Study of the Impact of Intellectual Capital on the Financial Performance of Indian IT Sector», *Journal of Corporate Finance Research*, 12(1), cc. 7-19. doi: 10.17323/j.jcfr.2073-0438.12.1.2018.7-19.
- Garanina Tatiana Alexandrovna Intangible Assets and Intellectual Capital: Role in Value Creation of a Company // *Vestnik of Saint-Petersburg University. Management*. 2010. No. 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nematerialnyeaktivy-i-intellektualnyy-kapital-rol-v-sozdanii-tsennostikompanii-1> (reference date: 01.02.2022).
- Caddy I. (2000). *Intellectual Capital: Recognizing Both Assets and Liabilities* // *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 1. N 2. P. 129-146.
- Harvey M. G., Lusch R. F. (1999). *Balancing the Intellectual Capital Books: Intangible Liabilities* // *European Management Journal*. Vol. 17. N 1. P. 85-92.
- Edvinsson L., Malone M. S. (1997). *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. N. Y.: Harper Business,
- Roos J., Roos G., Dragonetti N., Edvinsson L. (1997). *Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape*. London: Macmillan Press Ltd., Stewart T.
- Bayburina E.R., Ivashkovskaya I.V. The Role of Intellectual Capital in Value Creation of Russian Companies // *Vestnik Finansovoj Akademii*. 2007. Issue 4. No. 44. P. 53-63.
- Feruleva N., Ivashkovskaya I. Assessment of intellectual capital influence on corporate value as a field for further investigations in corporate finance //
- Günther T. (2001). *Controlling Intangible Assets under the Framework of Value-Based Management* // *Kostenrechnungspraxis*. Vol. 1. P. 53-62.
- Kozyrev A. N. *Economics of Intellectual Capital: Discussion Paper*. No. 7(R)-2006. Saint-Peterburg: Saint-Peterburg State University Institute of Management, 2006.
- Volkov D. L., Garanina T. A. Intangible Assets: Problem of Composition and Evaluation // *Vestnik of Saint-Petersburg University*. 2007. Series 8. Issue 1. P. 82-105.
- Lu, Jack (2010). Intangible Assets Valuation by License Market and Stock Market: Cross-Industry Analysis Based on Royalty Rate and Tobin's Q (July 5, 2010). les Nouvelles, June 2011, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1646641>
- Dupernex S., (2007). Why might share prices follow a random walk? *Student Economic Review*, Vol. 21, 2007
- Durusu-Ciftci D., Serdar Ispir M., Kok D. (2019). Do stock markets follow a random walk? New evidence for an old question. *International Review of Economics & Finance*. Volume 64, November 2019, Pages 165-175

Статья была представлена 25.12.2022; одобрена после рецензирования 23.01.2023; принята для публикации 10.02.2023.