

В Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук МГУ.052.1, созданный на базе ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»

ОТЗЫВ

официального оппонента, доктора экономических наук Бровкиной Натальи Евгеньевны на диссертацию Гасановой Марины Руслановны «Разработка комплексной системы планирования финансовых результатов сегмента корпоративного бизнеса в коммерческом банке», представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 5.2.4. — Финансы

Актуальность темы исследования

Национальная экономика столкнулась с беспрецедентными вызовами. С одной стороны, жесткое санкционное давление и тектонические геополитические сдвиги, с другой – нарастающая конкурентная борьба между странами в области развития и внедрения сквозных цифровых технологий. Вызовы диктуют необходимость опережающего роста российской экономики. Этому должно способствовать и развитие банковского сектора, являющегося крупнейшим сегментом национального финансового рынка.

В фокусе внимания кредитных организаций были и остаются нефинансовые организации. Возможность построения цифрового профиля клиента, понимание, предвосхищение и удовлетворение его потребностей в банковских сервисах и продуктах, оперативное реагирование на изменяющиеся запросы – эти и другие параметры, отвечающие модели клиентоориентированного подхода при обслуживании корпоративных

клиентов, являются мощным конкурентным преимуществом современного банка.

В построении и применении клиентоориентированной сервисной модели важную роль играет синергия деятельности планирующих и обслуживающих подразделений кредитной организации. Для достижения синергии необходимы коренные изменения в системе планирования, учитывающие возможности цифровых технологий и решающие двуединую задачу: построение гибкой клиентоориентированной модели обслуживания корпоративных клиентов, с одной стороны, и обеспечение эффективной деятельности корпоративного блока кредитной организации, с другой. В этой связи разработка комплексной системы планирования финансовых результатов сегмента корпоративного бизнеса в коммерческом банке представляется сложной, но весьма актуальной темой диссертационного исследования.

Степень достоверности и обоснованности положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации.

Достоверность теоретических положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации, определяется применением авторитетных научных исследований отечественных и зарубежных ученых, практических результатов – официальных данных публикуемой отчетности кредитных организаций.

Диссертационное исследование опирается на обширную эмпирическую базу. Система планирования строится на данных по 150 тыс. клиентов — 43 % рынка в сегменте выручки среднего корпоративного бизнеса (350 млн — 10 млрд руб.) — в динамике за 7 лет (2016—2022 гг.). Выводы по банковскому рынку в целом сделаны на основе результатов 15 крупнейших российских банков, которым в совокупности принадлежит более 94 % российского банковского рынка.

Соискателем обосновано применен релевантный изучаемой проблеме инструментарий, объединяющий элементы математики и программирования. Выводы и результаты, полученные в ходе исследования, подкреплены статистическими данными финансовой отчетности российских банков. Аналитический и математический инструментарий применен корректно.

Авторская комплексная система планирования апробирована на базе сегмента среднего корпоративного бизнеса, интегрирована в деятельность крупного российского коммерческого банка и доказала свою эффективность на неоднородном с точки зрения макроэкономических условий временном промежутке 2019-2022 гг., что говорит об успешном прохождении стресс-тестирования в условиях кризиса.

Основные теоретические положения, практические результаты и выводы диссертационной работы апробированы в научной печати. По теме диссертации опубликовано пять статей в изданиях, индексируемых Web of Science, а также рекомендованных Ученым советом Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова для защиты в диссертационном совете МГУ по специальности 5.2.4. — Финансы.

Вышеизложенное позволяет признать достоверность и обоснованность положений, выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации.

Элементы научной новизны и практическая значимость результатов диссертации.

К наиболее значимым элементам, составляющим научную новизну и практическую ценность диссертационной работы, следует отнести следующие.

Соискателем разработана комплексная система планирования, с помощью которой формируется целевая совокупная доходность каждого корпоративного клиента, ориентируясь на которую клиенту предлагается адресный пакет банковских продуктов.

Создан механизм ценообразования банковских продуктов, учитывающий чувствительность корпоративного клиента к изменению ценовых параметров сделки, дающий возможность определить предельную цену удержания корпоративного клиента в банке (авторская методика определения unit-экономики клиента) и оценить тарифную политику кредитной организации относительно рынка. Механизм ценообразования определяет оптимальные и минимальные параметры сделки, выгодные для банка на основе совокупной доходности корпоративного клиента, определяет для каждого клиента эластичность по ставке и предельный временной лаг изменения данной ставки, что позволяет кредитной организации зарабатывать дополнительную прибыль за счет управления клиентскими ставками в периоды внешней нестабильности.

Разработан механизм управления оттоком корпоративных клиентов на основе мониторинга транзакционной активности, движений по счетам корпоративного клиента и индекса потребительской лояльности. Интеграция комплексной системы планирования в CRM-систему позволяет оперативно передавать сигнал о появлении признаков оттока клиентов клиентскому менеджеру и наделять его полномочиями, направленными на сохранение клиентов в банке, в рамках рекомендаций по предельной цене их удержания.

Создана модель склонности корпоративных клиентов к потреблению банковских продуктов, которая на основе кластеризации и с учетом принципов машинного обучения позволяет определить потенциал развития отдельных корпоративных клиентов в банке, их соответствие целевой аудитории по банковским продуктам, оценить вероятность положительного отклика на продуктивное предложение и сформировать значимое продуктивное предложение, что позволяет увеличить кросс-продажи банковских продуктов и, соответственно, доходность корпоративного банковского бизнеса.

Диссертационное исследование Гасановой М.Р. содержит элементы научной новизны и практической значимости. В работе обобщен ценный практический опыт и предложены конкретные направления совершенствования системы планирования финансовых результатов

корпоративного сегмента в коммерческом банке на основе анализа емкой, неоднородной и меняющейся клиентской базы нефинансовых организаций.

Ошибки, неточности, спорные положения, замечания по отдельным вопросам и в целом по работе.

Высоко оценивая проведенной Гасановой М.Р. исследование, считаю необходимым обратить внимание на следующие положения.

Дискуссионным представляется определение «корпоративного клиента в качестве основного драйвера комплексной системы планирования» в кредитной организации. Несмотря на широкое практическое применение в деловом обороте, в дополнительном толковании нуждаются понятия «корпоративный клиент», «драйвер комплексной системы планирования», а также в дополнительном обосновании нуждается избранный для исследования сегмент корпоративного банковского бизнеса.

Также спорным представляется зависимость плановых показателей от внутренних установок кредитной организации, таких как трансфертное ценообразование, нагрузка клиентского менеджера и другие. Сквозные цифровые технологии позволяют автоматизировать значительные объемы работы, коренным образом перестроив действующую структуру коммерческого банка.

Заключение о соответствии диссертации требованиям, установленным Положением о присуждении ученых степеней.

Отмеченные дискуссионные моменты не умаляют значимости проведенного исследования. Диссертация, представленная Гасановой М.Р., отвечает требованиям, установленным Московским государственным университетом имени М.В. Ломоносова к работам подобного рода. Содержание диссертации соответствует паспорту специальности 5.2.4. — Финансы (по экономическим наукам), а также критериям, определенным пп. 2.1-2.5 Положения о присуждении ученых степеней в Московском

государственном университете имени М.В. Ломоносова. Работа оформлена согласно приложениям № 5, 6 Положения о диссертационном совете Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Соискатель Гасанова Марина Руслановна заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 5.2.4. — Финансы.

Официальный оппонент:

профессор Департамента банковского дела и
монетарного регулирования Финансового факультета
федерального государственного образовательного
бюджетного учреждения высшего образования
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
доктор экономических наук, доцент

Бровкина Наталья Евгеньевна

09.12.2022

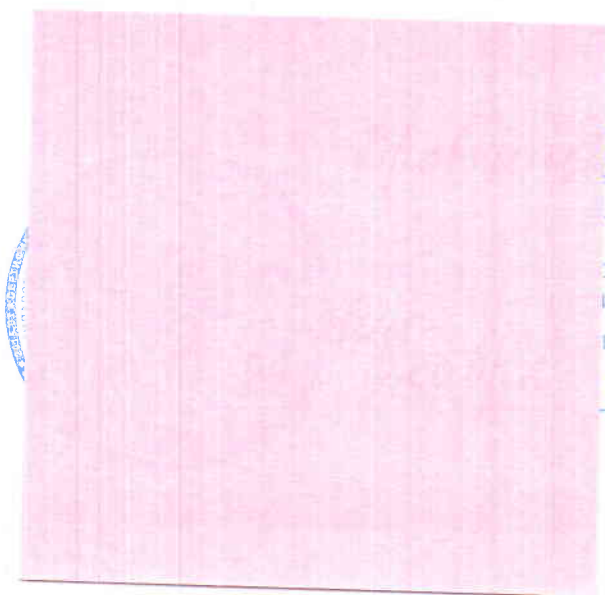
Контактные данные:

тел.: +7 (499) 943-98-55, e-mail: NBrovkina@fa.ru

Специальность, по которой официальным оппонентом
защищена диссертация:

08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» (экономические науки)

Адрес места работы: 125167, г. Москва, проспект Ленинградский, д. 49/2,



М.П.

о совета
итета
вягинцева
2022 г.