



ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ФИНАНСЫ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 ноября 2022 г.**

АЭТЕРНА
УФА
2022

УДК 00(082) + 33 + 311 + 368 + 65
ББК 94.3 + 65
ISBN 978-5-00177-495-2
Э 404

Ответственный редактор:

Сукниасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Габрусь Андрей Александрович, кандидат экономических наук
Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Екшикеев Тагер Кадырович, кандидат экономических наук
Касимова Дилара Фаритовна, кандидат экономических наук
Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
Мещерякова Алла Брониславовна, кандидат экономических наук
Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
Нурдавлятова Эльвира Фанизовна, кандидат экономических наук
Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук, доктор военных наук
Чернышев Андрей Валентинович, доктор экономических наук,
Чиладзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук, доктор юридических наук
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук, член - корреспондент РАЕ

ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ФИНАНСЫ: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 ноября 2022 г, г. Казань). - Уфа: Аэтерна, 2022. – 148 с.

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно-практической конференции «ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ФИНАНСЫ», состоявшейся 15 ноября 2022 г. в г. Казань. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной и педагогической работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят экспертную оценку. **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При использовании опубликованных материалов в контексте других документов или их перепечатке ссылка на сборник статей научно-практической конференции обязательна.

Полнотекстовая электронная версия сборника размещена в свободном доступе на сайте <https://aeterna-ufa.ru/arh-conf>

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

Иванова Е.В.

канд. экон. наук, доцент

СибГИУ,

Безматерных А.А.

СибГИУ,

г. Новокузнецк, РФ

О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В ПАО «ФК ОТКРЫТИЕ»

Аннотация:

В работе проанализированы, систематизированы, сгруппированы и уточнены факторы, влияющие на процесс управления эффективностью коммерческого банка. Предложены методы совершенствования управления эффективностью на примере конкретного банка, обоснована целесообразность их реализации

Ключевые слова:

коммерческий банк, эффективность деятельности, финансовый результат, рентабельность

Ivanova E.V.

PhD in Economics, Associate Professor

SibSIU,

Bezmaternih A.A.

SibSIU,

Novokuznetsk, RF

Abstract:

The paper analyzes, systematizes, groups and clarifies the factors that affect the performance management process of a commercial bank. The methods of improving efficiency management of a particular bank are proposed, the expediency of their implementation is justified.

Keywords:

commercial bank, operational efficiency, financial result, profitability

ПАО «ФК Открытие» – крупнейший универсальный российский банк с диверсифицированной структурой бизнеса, входящий в ТОП 10 банков страны, являющийся ключевым игроком на финансовом рынке Российской Федерации.

Региональная сеть банка насчитывает 409 клиентских офисов в 200 городах в 73 регионах страны.

В сложившейся экономической ситуации эффективность характеризует выживаемость организации. Организации необходимо не только выжить, но и по возможности повышать результаты своей деятельности, поскольку эти результаты являются значимым показателем для клиентов и владельцев банков. Для собственников и акционеров эффективность деятельности банка отражается в размере получаемой ими доходности и стоимости

организации на рынке. Для непосредственно самого банка эффективность заключается в активном расширении влияния и границ деятельности. Для клиентов банка эффективность деятельности проявляется в уровне ставок по вкладам и кредитам, а также доступности различных услуг. Для государства – в сумме налогов, поступающих в бюджет от банковской отрасли и т. д. Для региональной экономики эффективность банковского сектора характеризуется функциями, выполняемыми по перераспределению финансовых потоков, снижению величины издержек обращения, оборота услуг и др. Таким образом, эффективность деятельности банка оказывает существенное влияние на экономику страны в целом [1].

В этой связи целью исследования явилось обоснование направлений повышения эффективности деятельности ПАО «Банк «ФК Открытие».

В современной практике эффективность банковской деятельности оценивается на основе количественных показателей роста активов, пассивов, собственного капитала банков, их ликвидности и прибыльности. Благодаря своей тесной связи с производством, банки могут как ускорять общественное развитие, так и способствовать формированию дисбалансов, вызывающих противоречия в движении капитала [2,3].

В ходе проведенного SWOT – анализа ПАО Банк «ФК Открытие» (рис. 1) были выявлены основные проблемы ПАО Банк «ФК Открытие» и намечены ключевые стратегии, позволяющие банку использовать свои сильные стороны для борьбы с возникающими угрозами и открывающиеся возможности для преодоления своих слабых сторон.

Факторы внутренней и внешней среды организации	Сильные стороны – Высокий профессиональный уровень сотрудников; – Высокая репутация банка; – Устойчивая структура доходов; – Выгодные условия кредитования; – Широкий спектр банковских услуг.	Слабые стороны – Недостаточно высокая эффективность банковского надзора в сфере контроля системных рисков; – Малоизвестность; – Отсутствие широко развитой инфраструктуры (филиалы, банкоматы); – Малый охват рынка в городах.
Возможности – Увеличение доли рынка за счет выгодных предложений для клиентов; – Увеличение количества кредитных точек; – Повышение спроса на кредитные услуги;	– За счет высокого профессионального уровня сотрудников, качество обслуживания и финансовой грамотности кадров дают весомое преимущество при завоевании доли рынка; – Высокая репутация банка и выгодные условия кредитования привлекают больше заинтересованных лиц	– Благодаря привлечению новых денежных средств за счет ИРО, появляется возможность расширить инфраструктуру банка и увеличить количество операционных офисов в городах; – Малая известность банка может перекрываться повышающимся спросом на

– Ослабление позиций конкурентов; – Расширение рынка потребительских кредитов; – Привлечение новых инвесторов, готовность банка к IPO [5].	для кредитования; – Широкий спектр банковских услуг и привлечения новых инвестиций за счет IPO позволит увеличить свою конкурентную позицию на рынке многократно; – Устойчивая структура дохода, постоянное увеличение клиентской базы позволяет ослабить позиции основных конкурентов таких как: СберБанк, ВТБ, АльфаБанк.	кредитные услуги, т.к. банк может предложить выгодные условия кредитования.
Угрозы – Экономический кризис; – Появление новых банков - конкурентов; – Банкротство; – Высокие темпы роста объемов кредитования, рискованность данных операций; – Рост инфляции и процентных ставок; – Упадок экономической активности потребителей банковских услуг.	– Высококвалифицированный персонал ищет наиболее благоприятные места работы, которые могут предложить конкуренты; – За счет выгодных условий кредитования увеличивается число клиентов, готовых взять на себя кредитные обязательства, но это также и увеличивает угрозу для банка в виде просрочек по платежам; – Устойчивая структура доходов банка может быть нарушена в связи со снижением активности потребления банковских услуг.	– Недостаточно высокая эффективность банковского надзора в сфере контроля системы рисков, повышает возможность по увеличению издержек деятельности банка и в последствии привести к банкротству; – Отсутствие развитой инфраструктуры дает возможность банкам - конкурентам за счет большего охвата территории переманивать потенциальных клиентов.

Рис. 1. SWOT – анализ ПАО Банк «ФК Открытие»

Кроме того, анализ показал, что требуют решения и другие задачи:

- 1) следует увеличивать охват покрытия деятельности офисов в городах;
- 2) необходимо поддерживать высокую мотивацию сотрудников, чтобы конкуренты не переманили высококвалифицированные кадры;
- 3) целесообразно поддерживать заинтересованность в приобретении части акций на IPO для увеличения финансового состояния банка.

В ходе исследования финансовой отчетности банка по МСФО за 2019 - 2021 гг. было установлено, что главным результатом 2021 года стал рост всех бизнес - показателей банка

и качества банковского обслуживания клиентов. По итогам года банк «Открытие» получил рекордную годовую чистую прибыль в размере 71,4 млрд рублей, согласно данным [4].

Активы банка по итогам 2021 года превысили 4,1 трлн рублей в основном за счет кредитного портфеля, который за год вырос на 26 %, превысив 2 трлн рублей, что составляет почти 50 % от активов банка.

Общий операционный доход банка без учета резервов под обесценение активов по итогам 2021 года составил 196 млрд рублей, что на 19 % выше чем в 2020 году (165 млрд рублей). Рост показателя обусловлен увеличением доходов от основной банковской деятельности. Объем регулярных банковских доходов (чистых процентных и чистых комиссионных доходов) вырос на 36 % по сравнению с 2020 годом, составив 155 млрд рублей, или 79 % от общего объема операционного дохода без учета резервов под обесценение активов (рис. 2) [4].

В структуре активов по состоянию на 31 декабря 2021 года существенно увеличилась доля кредитного портфеля, объем которого за вычетом резервов достиг 2 014 млрд рублей, или 49 % от величины совокупных активов банка (1601 млрд рублей, или 46 % на конец 2020 года) (рис. 3) [4].

Рост средств клиентов в 2021 году составил 22 %, достигнув объема 2 404 млрд рублей. Средства клиентов остаются основным источником фондирования для банка с долей 68 % в структуре обязательств (рис. 4) [4].

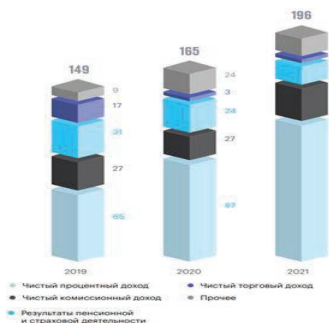


Рис. 2. Динамика операционного дохода банка (без учета резервов под обесценение активов), млрд руб.

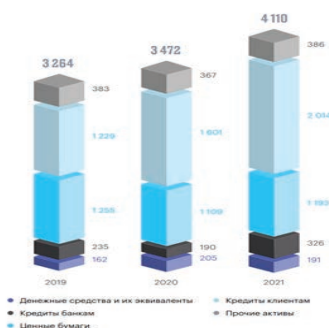


Рис. 3. Динамика величины активов банка, млрд руб.

Несмотря на имеющиеся позитивные тенденции в деятельности ПАО Банк «ФК Открытие», можно выделить следующие основные проблемы:

- низкое качество управления, высокие планы, необходимые для выполнения отдельными точками продаж и регионами в целом;
- отсутствие варьирования планов в зависимости от сезона и общей обстановки в стране;
- завышенные показатели КРІ для сотрудников и тенденция к понижению премирования за достижение поставленных целей.

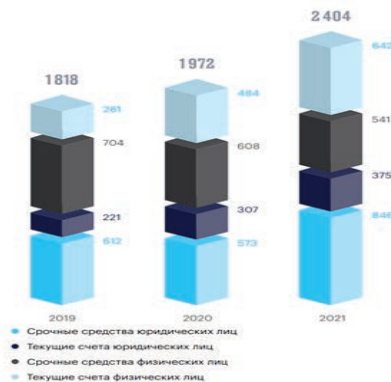


Рис. 4. Динамика средств клиентов, млрд руб.

В табл. 1 представлены плановые значения по продуктовым корзинам.

Таблица 1 — Плановые значения по продуктовым корзинам в течение года

Месяц	Карточные продукты, у.е.	Кредиты наличными, у.е.	Кросс - продажи, у.е.	Сбережения, у.е.
Сентябрь	5 100	9 000	800	9 900
Октябрь	3 700	11 980	1 200	13 700
Ноябрь	5 300	11 800	1 200	7 700
Декабрь	6 000	13 000	1 200	8 900
Январь	3 500	6 400	1 600	10 300
Февраль	4 400	7 700	1700	10 200
Март	5 400	9 200	1 800	11 000
Апрель	6 100	11 000	2 500	12 300
Май	5 500	11 000	2 500	10 600
Июнь	6 900	19 300	2 200	12 000
Июль	4 600	8 100	1 500	11 300
Август	4 300	8 400	1 400	7 200
Сентябрь	4 400	9 300	1 400	8 100

По данным табл. 1 видно, что плановые значения имеют тенденцию к повышению в 2 и 4 кварталах.

В табл. 2 представлена статистика выполнения плановых значений сотрудниками ПАО Банк «ФК Открытие» ДЮ «На проспекте Metallургов» (г. Новокузнецк).

Исходя из табл. 2 можно сделать вывод, что выполнение задач сотрудниками идет в разрез с установленными плановыми значениями в летний период, а также в декабре – как правило, в эти месяцы наблюдается спад спроса на продукты банка. В 3 - м квартале это обусловлено отпусками и началом «дачного» сезона, из - за чего потребность в кредитовании и размещении денежных средств в инвестиционные программы у населения снижается. Также на выполнение показателей в феврале - марте 2022г. повлияло начало СВО, из - за чего население стало реже оформлять кредитные продукты в связи с ростом нестабильности экономической и политической ситуации, а также повышением ставки финансирования ЦБ РФ до 21 %.

На выполнении планов по депозитным продуктам указанные факторы отразились положительно, так как процентная ставка по вкладам в банках увеличилась, а падение рынка ценных бумаг создало банковские депозиты более привлекательным инструментом инвестирования.

С целью повышения показателей эффективности деятельности предлагаем следующие решения.

Во - первых, пересмотр мотивационной политики персонала с целью повышения заинтересованности и сокращения текучести кадров, а также пересмотр политики головного офиса при установлении плановых показателей в отношении операционных офисов, находящихся в регионах. Реализация данного предложения подразумевает получение обратной связи от сотрудников и директоров офисов по установке реальных плановых показателей для конкретных регионов и точек продаж с учетом клиентопотока и возрастного критерия для продуктовой линейки банка. Либо уменьшение пороговых значений с 85 % до 50 % или вовсе отказ от политики обнуления премиальной части из - за недостигнутых плановых результатов.

Таблица 3. Выполнение плана тремя ключевыми сотрудниками

Месяцы	Направления продаж												Отклонение по корзине №1 от плана (85 %), %			Отклонение по корзине №2 от плана (85 %), %			Отклонение по корзине №3 от плана (85 %), %			Отклонение по корзине №4 от плана (85 %), %		
	Картонные продукты, %			Кредиты наличными, %			Кросс - продажи, %			Сбережения, %			1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3												
сен.21	88	88	99	93	86	89	97	90	100	93	98	97	3	3	14	8	1	4	12	5	15	8	13	12
окт.21	106	91	107	115	112	109	99	104	106	111	110	109	21	6	22	30	27	24	14	19	21	26	25	24
ноя.21	116	125	111	129	107	103	122	101	125	125	114	107	31	40	26	44	22	18	37	16	40	40	29	22

сен.22	авг.22	июл.22	июн.22	май.22	апр.22	мар.22	фев.22	январ.22	дек.21
78	65	68	94	87	74	50	70	120	105
90	72	80	93	99	93	48	84	123	93
70	80	78	89	99	79	55	81	140	105
93	64	66	97	88	75	30	81	124	91
78	82	90	83	85	73	28	76	136	92
87	69	70	84	102	81	35	77	119	103
91	84	68	83	96	89	42	81	115	92
89	73	87	80	90	90	47	82	146	101
82	73	83	85	94	86	80	84	142	97
92	74	72	93	93	72	90	74	111	91
90	74	88	76	86	88	112	87	145	99
93	71	73	75	86	86	107	79	115	90
-7	-20	-17	9	2	-11	-35	-15	35	20
5	-13	-5	8	14	8	-37	-1	38	8
-15	-5	-7	4	14	-6	-30	-4	55	20
8	-21	-19	12	3	-10	-55	-4	39	6
-7	-3	5	-2	0	-12	-57	-9	51	7
2	-16	-15	-1	17	-4	-50	-8	34	18
6	-1	-17	-2	11	4	-43	-4	30	7
4	-12	2	-5	5	5	-38	-3	61	16
-3	-12	-2	0	9	1	-5	-1	57	12
7	-11	-13	8	8	-13	5	-11	26	6
5	-11	3	-9	1	3	27	2	60	14
8	-14	-12	-10	1	1	22	-6	30	5

Наиболее оптимальным инструментом повышения мотивации персонала, без кардинальной перестройки устоявшихся принципов оплаты труда в организации, будет проведение различных внутрикорпоративных конкурсов, нацеленных на дополнительное премирование сотрудников, привлечение новых клиентов и увеличение комиссионной выручки (далее КВ) от проданных банковских продуктов и услуг.

Во - вторых, для повышения эффективности деятельности Дополнительного офиса (ДО) «На проспекте Metallургов» в г. Новокузнецке целесообразно осуществить следующие мероприятия:

1. Мероприятие по привлечению новых клиентов для размещения денежных средств в инвестиционные продукты.

Цель: привлечение новых клиентов, не имеющих ранее отношений с банком, с целью продажи им банковских инвестиционных продуктов.

Условия вознаграждения сотрудников банка:

- 1 уровень: 1 - 2 привлеченных клиента – 200 рублей за 1 нового клиента
- 2 уровень: 3 - 4 привлеченных клиента – 400 рублей за 1 нового клиента
- 3 уровень: 5 - 9 привлеченных клиентов – 500 рублей за 1 нового клиента
- 4 уровень: 10 и более клиентов – 700 рублей за 1 нового клиента

Плановое значение – привлечение 15 человек, средний размер инвестиций которых составляет 250 тыс. руб. В отделении работает 3 человека, следовательно, в среднем каждому сотруднику необходимо привлечь по 5 человек. Исходя из условий мероприятия, затраты составят 7 500 руб.

Для оценки возьмем инвестиционные продукты ИСЖ (инвестиционное страхование жизни) «Базис гарант», комиссия вырчка по которому составляет 2,7 % и инвестиционное доверительное управление «Защитная Плюс», комиссия вырчка по которому – 3,8 %, оба продукта рассчитаны на 3 года. Оценка эффективности мероприятия представлена в табл. 4.

2. Мероприятие по увеличению внедрения коробочно - страховых продуктов (КСП) в кредиты наличными.

Цель: увеличение доходов по кредитам наличными. Планируется выдать 7 млн. руб. заемных средств с прошивкой КСП не менее 20 %. Периодичность выплат: 1 раз в месяц.

Вознаграждение:

- 1 место: 20 000 руб.
- 2 место 10 000 руб.
- 3 место 7 000 руб.

Расчет эффективности мероприятия представлен в табл. 5.

Таблица 4. Оценка эффективности привлечения новых клиентов для размещения денежных средств в инвестиционные продукты

Показатель	Расчет	Сумма
Среднее значение комиссионной вырчки, %	$(2,7 + 3,8) / 2$	3,25
Ожидаемая сумма привлеченных средств, руб.	$250\,000 * 15$	3 750 000
Ожидаемая комиссия вырчка, руб.	$3\,750\,000 * 0,0325$	121 875
Экономический эффект, руб.	$121\,875 - 7\,500$	114 375
Экономическая эффективность, руб. / руб.	$114\,375 / 7\,500$	15,25

Таблица 5. Расчет эффективности увеличения внедрения коробочно - страховых продуктов в кредиты наличными

Показатель	Расчет	Сумма
Внедрение коробочного - страхового продукта в заемные средства, руб.	$7\,000\,000 * 0,2$	1 400 000
Экономический эффект, руб.	$1\,400\,000 - 37\,000$	1 363 000
Экономическая эффективность, руб. / руб.	$1\,363\,000 / 37\,000$	36,84

3. Мероприятие по увеличению продажи накопительного страхования жизни (НСЖ). Минимальные условия для оформления продукта: срок 7 лет; ежегодный взнос 30 000 руб.

Цель: увеличение продаж наиболее маржинальных банковских продуктов на 250 тыс. руб. (комиссионная выручка – 70 %).

Размер материального поощрения сотрудников: 7 % от страхового взноса.

Расчет эффективности мероприятия представлен в табл. 6.

Таблица 6. Расчет эффективности увеличения продаж НСЖ

Показатель	Расчет	Сумма
Ожидаемая комиссионная выручка, руб.	$250\,000 \cdot 0,7$	177 500
Затраты на мероприятие, руб.	$250\,000 \cdot 0,07$	17 500
Экономический эффект, руб.	$177\,500 - 17\,500$	160 000
Экономическая эффективность, руб. / руб.	$160\,000 / 17\,500$	9,14

Таким образом, реализация предложенных решений позволит не только повысить качество управления эффективностью деятельности за счет более действенной мотивации сотрудников и определения более обоснованных плановых показателей по продуктовым корзинам с учетом региона, сезона и общей обстановки в стране, но и обеспечить получение эффекта в размере 61,23 руб. с каждого вложенного рубля.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: моногр. – Москва: Юрайт, 2018. – 608 с.
2. Вострухина Т.Ю. Факторы и условия, влияющие на развитие банковских услуг в регионах // Финансы, кредит и финансовое право.: 2019 – с. 307–310.
3. Вяленцева Н.И. Модель оценки эффективности деятельности коммерческих банков // Банковское дело. – 2020. – №2. – С.64.
4. Банк «Открытие» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – М., 2020. – URL: <https://www.open.ru/>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения 20.10.2022).

© Иванова Е.В., Безматерных А.А., 2022

УДК 358.48

Иванченко А. В., кандидат технических наук, доцент

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган - Барановского»,
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЯСА ПТИЦЫ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены маркетинговые каналы распределения мяса птицы в условиях импортозамещения.

Ключевые слова

Рынок мяса птицы, импортозамещение, потребительский маркетинг, каналы распределения, стратегия развития.

СОДЕРЖАНИЕ

Абдираманов С.Б. ПРОЕКТ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ	3
Белозерская А. В. МЕТОДИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	5
Бердникова Л.Ф., Курилова А.А. К ВОПРОСУ О КОНТРОЛЕ РАСХОДОВ КАК СПОСОБА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ	9
Болмосова Н.А. ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ РУКОВОДИТЕЛЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	11
Болмосова Н.А. СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ КОЛЛЕКТИВА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	14
Болмосова Н.А. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА РЕПУТАЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	17
Бунина О.А., Оганезова А.Л. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ЗАЩИТА ОТ УТЕЧКИ ДАННЫХ	19
Валуйко Ю.А., Безруков С.Б., Лавриненко Я.Б. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КРИПТОВАЛЮТ	27
Вильченко О.С., Рябоконт Н.А. МЕТОДИКА АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ	33
Грабоздин Ю. П. К ВОПРОСУ О КОРПОРАТИВНЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ В СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА И КОНСУЛЬТАНТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ	35
Иванова Е.В., Безматерных А.А. О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ В ПАО «ФК ОТКРЫТИЕ»	37
Иванченко А. В. МАРКЕТИНГОВЫЕ КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЯСА ПТИЦЫ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	45

Капусто А.В., Костюкова С.Н., Савченко И.В. ИГРОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ ОПТИМАЛЬНОЙ ДЕПОЗИТНО - КРЕДИТНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	47
Кондрашихин А.Б. КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА: ПРАКТИКО - ОРИЕНТИРОВАННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В СЕВАСТОПОЛЕ	51
Королева А. М., Лачугин Д. Ю. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРАНЗАКЦИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ	56
Мичурина Н.А. ЗЕЛЕННЫЕ БАНКИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	62
Мурашова И.И. ПОНЯТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ	71
Мусаев Л.М., Оганесян Н.А. ЦИФРОВОЙ БАНКИНГ	73
Наточеева Н.Н., Белянчикова Т.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СЦЕНАРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ БАНКОВСКОЙ СРЕДЫ	79
Панкратьев О.В., Смирнова А.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО КРЕДИТУ	85
Пичугина Е.Е., Клопова А.С., Застрожникова К.Б. МЕЖДУНАРОДНОЕ ТАМОЖЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ С ТАМОЖЕННЫМИ СЛУЖБАМИ ДРУГИХ СТРАН	92
Рахматжанов В.В., Кряжев А.А. ФИТЖИТАЛ. БУДУЩЕЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА	96
Романов Г. Г. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	101
Румянцев Д. А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, А ТАКЖЕ ЕЁ ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ	107
Соловых А. В. КОНТЕЙНЕРНЫЕ ОПЕРАТОРЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОРСКИХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В 2022 ГОДУ	110

Стащенко Е.В., Костюкова С.Н., Капусто А.В. ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНЦЕНТРАЦИИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	113
Тарвердиева Н. А. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ	115
Филиппова А.А., Казакова Д.Э., Большакова Д.А. ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «ГНЦ НИИАР»)	117
Фомина А.А. МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В 2022 ГОДУ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И ПРОГНОЗЫ	122
Цветкова С.Н., Кущенко В.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIM – ТЕХНОЛОГИИ	124
Цветкова С.Н., Кущенко В.М. ВЛИЯНИЕ ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	129
Шамсуллина Э.Р. РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	132
Ширина З.П., Зеленская А.И. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА ДОШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ОЗНАКОМЛЕНИИ С ОСНОВАМИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ	135
Эмирова М. К. КЛАССИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ	137

**Международные и
Всероссийские научно-
практические
конференции**

По итогам конференции авторам предоставляется бесплатно в электронном виде:

- сборник статей научной конференции,
- индивидуальный сертификат участника,
- благодарность научному руководителю (при наличии).

Сборнику присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. В приложении к сборнику будут размещены приказ о проведении конференции и акт с результатами ее проведения.

Сборник будет размещен в открытом доступе в разделе "[Архив конференций](#)" (в течение 3 дней) и в научной библиотеке elibrary.ru (в течение 15 дней) по договору 242-02/2014K от 7 февраля 2014г.

Стоимость публикации 90 руб. за 1 страницу.
Минимальный объем-3 страницы

С графиком актуальных конференций Вы можете ознакомиться на сайте <https://aeterna-ufa.ru/akt-conf>

**Междисциплинарный
международный
научный журнал
«Инновационная наука»**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о
регистрации
СМИ – ПИ №ФС77-61597

Журнал представлен в Ulrich's Periodicals Directory.
Все статьи индексируются системой Google Scholar.
Размещение в "КиберЛенинке" по договору №32505-01
Размещение в Научной библиотеке elibrary.ru по договору №103-02/2015

**Периодичность: 2 раза в месяц.
Прием материалов до 3 и 18 числа каждого месяца
Формат: Печатный журнал формата А4**

Стоимость публикации – 150 руб. за страницу
Минимальный объем статьи – 3 страницы

Размещение электронной версии журнала: в течение 10 рабочих дней
Рассылка авторских печатных экземпляров: в течение 12 рабочих дней

**Междисциплинарный
научный электронный
журнал «Академическая
публицистика»**

ISSN 2541-8076 (electron)

**Периодичность: 2 раза в месяц.
Прием материалов до 8 и 23 числа каждого месяца
Формат: Электронный научный журнал**

Стоимость публикации – 80 руб. за страницу
Минимальный объем статьи – 3 страницы

Размещение электронной версии на сайте: в течение 10 рабочих дней

Научное издательство

Мы оказываем издательские услуги по публикации: авторских и коллективных монографий, учебных и научно-методических пособий, методических указаний, сборников статей, материалов и тезисов научных, технических и научно-практических конференций.
Издательские услуги включают в себя полный цикл полиграфического производства, который начинается с предварительного расчета оптимального варианта стоимости тиража и заканчивается доставкой готового тиража.

Научное издание

**ЭКОНОМИКА.
МЕНЕДЖМЕНТ. ФИНАНСЫ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
15 ноября 2022 г.**

В авторской редакции
Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.
Все материалы отображают персональную позицию авторов.
Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 17.11.2022 г. Формат 60х90/16.
Печать: цифровая. Гарнитура: Times New Roman
Усл. печ. л. 8,70. Тираж 500. Заказ 1677.



Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. Пушкина 120

<https://aeterna-ufa.ru>
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68