



НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ  
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№2(47)

# НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2021



# НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XLVII международной  
научно-практической конференции*

№ 2 (47)  
Февраль 2021 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва  
2021

УДК 33  
ББК 65  
НЗ4

Председатель редколлегии:

**Лебедева Надежда Анатольевна** – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

**Илларионова Елена Александровна** – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

**Самойленко Ирина Сергеевна** – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

**Комарова Оксана Викторовна** – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

**НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент:** сб. ст. по материалам XLVII междунар. науч.-практ. конф. – № 2 (47). – М.: Изд. «МЦНО», 2021. – 52 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2021

<b>Оглавление</b>	
<b>Экономика</b>	<b>4</b>
<b>1. Маркетинг</b>	<b>4</b>
CRM-СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ВСЕЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ Иргит Сайлыкмаа Олеговна	4
<b>2. Финансы, денежное обращение и кредит</b>	<b>9</b>
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Карчиганова Юлия Андреевна Бабина Наталья Владимировна	9
ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОГО ЦИКЛА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ООО «ПОЛИКОМ» Хаярова Виктория Эльдаровна Овсийчук Вадим Ярославович	19
<b>3. Экономика и управление народным хозяйством</b>	<b>28</b>
СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЯСА ПТИЦЫ Иванченко Александр Валерьевич	28
<b>4. Экономика предпринимательства</b>	<b>32</b>
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В КРУПНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ Дудченко Анастасия Павловна	32
<b>5. Экономическая безопасность</b>	<b>39</b>
ИЗГОТОВЛЕНИЕ И СБЫТ ПОДДЕЛЬНЫХ ДЕНЕГ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА Андриенко Мария Александровна	39
ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА Семенов Константин Олегович	43

## ЭКОНОМИКА

### 1. МАРКЕТИНГ

#### CRM-СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ВСЕЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

*Иргит Сайлыкмаа Олеговна*

*магистрант,  
Российский государственный  
гуманитарный университет,  
РФ, г. Москва*

#### CRM-SYSTEM AS A TOOL FOR MANAGING THE WHOLE MARKETING ACTIVITY OF THE COMPANY

*Saylykmaa Irgit*

*Master student,  
Russian State University for the Humanities,  
Russia, Moscow*

**Аннотация.** Научная статья посвящена исследовательскому анализу практической роли CRM-системы как инструмента управления маркетинговой деятельностью предприятия. Актуальность исследования обусловлена активным процессом внедрения различных информационных сервисов, совершенствующих процессы системы управления предприятием и его маркетинговой деятельности. В заключении статьи, автором установлено, что практическое применение CRM-системы можно воспринимать, как эффективный инструмент управления всей маркетинговой деятельностью компании, куда относится продвижение продукции и бренда, управление клиентским сервисом и формирование взаимоотношений с потребителями.

**Abstract.** The scientific article is devoted to the research analysis of the practical role of the CRM system as a tool for managing the marketing activities of an enterprise. The relevance of the study is due to the active process of introducing various information services that improve the processes of the enterprise management system and its marketing activities. In the conclusion of the article, the author found that the practical application of a CRM system can be perceived as an effective tool for managing the entire marketing activity of a company, which includes promoting products and brands, managing customer service and forming relationships with consumers.

**Ключевые слова:** маркетинговая деятельность; маркетинг; маркетинговое продвижение; информационные сервисы; цифровые технологии; CRM-система.

**Keywords:** marketing activities; marketing; marketing promotion; information services; digital technologies; CRM system.

Бизнесу невозможно без функционирования коммуникационных технологий в рамках маркетинговой стратегии, ключевым элементом которой выступает реклама. Основной целью рекламной деятельности фирмы является продвижение своих товаров и услуг, выделение места между рыночными конкурентами и донесения до конечного потребителя позыва: «приобрести продукт».

Современный этап развития маркетинга организаций России характеризуется постепенным совершенствованием путем разработки и применения революционных технологий, позволяющих провести цифровую трансформацию и повысить качество маркетинговой стратегии и продвижения товаров и услуг.

Актуальность научного исследования на тематику «CRM-система как инструмент управления всей маркетинговой деятельности компании» обусловлена активным процессом внедрения различных информационных сервисов, совершенствующих процессы системы управления предприятием и его маркетинговой деятельности.

Соответственно, целью научной статьи выступает исследовательский анализ практической роли CRM-системы как инструмента управления маркетинговой деятельности предприятия.

CRM-система – это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с

ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов [1].

С помощью использования технологии CRM-системы, предпринимательскими структуры получают:

- возможность не потерять потенциальных клиентов;
- контролировать работу сотрудников с клиентами;
- накапливать статистическую информацию и в дальнейшем анализировать ее;
- проводить автоматизацию готовых решений на определенные группы ситуаций.

Таким образом, предприятия приобретают инструмент, в рамках которого идет автоматическая работа с большой массой данных, вручную которую проводит несколько человек (вместо одной программы).

В рамках научной работы Клочковой А.В. и Бебякиной А.А. проведен социологический опрос на тему: «Какие результаты при использовании CRM-системы» [4]? Результаты представлены ниже:

- 43% респондентов отметили значительное улучшение маркетинговой деятельности предприятия;
- 28% респондентов не осведомлены в оценке реальной эффективности применения данного информационного сервиса и методов, которые позволяют это провести;
- 18% респондентов не проявляли желание проводить оценку эффективности CRM-системы;
- 7% респондентов отметили, что никаких практических изменений не произошло;
- 4% респондентов отметили, что наблюдается лишь ухудшение маркетинговой деятельности.

Таким образом, суммарный результаты применения CRM-системы в маркетинговой деятельности предприятий российской экономики положительные.

Но, несмотря на это, использование CRM-системы имеет определенные недостатки. Например, к ним относится [2]:

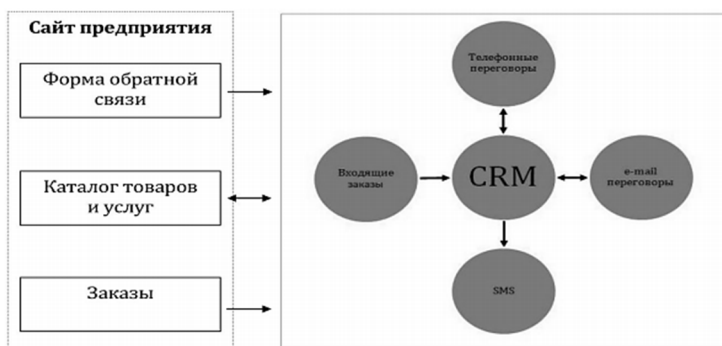
- персоналу нужно освоить систему, что многим сложно;
- остановка работы, если CRM-система выходит из строя.

Кроме того, многие предприятия российской экономики отмечают недостаток в виде высоких затрат на первый пакет услуг данной технологии, но, со временем они полностью себя окупают, ведь все звонки происходят в бесплатном режиме. При этом, данный минус актуален лишь для мелких фирм и микропредприятий.

Для решения отдельных проблем в работе CRM-системы необходимо интегрировать инновационные технологии, которые усовершенствуют данную программу в работе с клиентами. В первую очередь, речь идет не просто о стандартных инструментах, но и об технологиях искусственного интеллекта, среди которых чат-боты.

Данный инструмент, внедряемый многими крупнейшими корпорациями при взаимоотношениях «предприятие – менеджеры по продажам – клиенты» и это не спроста, ведь его эффективность и увеличение объема продаж покрывает издержки, которые необходимы при его построении, подключению и настройке.

Сам механизм внедрения CRM-системы при маркетинговом продвижении продукции компании изображен на рисунке 1.



**Рисунок 1. Схема применения CRM-системы при маркетинговом продвижении продукции компании [5]**

Таким образом, внедрение CRM-системы в деятельность предприятия – это не только эффективный метод повышения производительности и результативности труда персонала, но и шаг в сторону развития и внедрения современных информационных технологий.

Перечисленные выше преимущества и задачи, которые решаемые с помощью инструментов CRM-системы, охватывают разные аспекты финансово-производственной деятельности предприятий, однако все они направлены на достижение единственной цели: завоевание лояльности клиентов [3].

Соответственно, CRM-система выступает, в первую очередь, активным цифровым инструментом и сервисом, позволяющего управлять всей маркетинговой деятельностью компании.

По этой причине, необходимо понимать, что автоматизация процесса взаимодействия с клиентами – это эффективный способ достижения



данной цели, но сам по себе, без участия грамотного специалиста, он бесполезен.

К тому же сегодня почти любая CRM-система предполагает широкие возможности индивидуальной настройки, а использование более глубокой разработки специальных модулей позволит автоматизировать и уникальные методики ведения бизнеса, предоставив в итоге не менее уникальный программный продукт.

Таким образом, подводя итоги научной работы, можно прийти к следующему заключению: что практическое применение CRM-системы можно воспринимать, как эффективный инструмент управления всей маркетинговой деятельности компании, куда относится продвижение продукции и бренда, управление клиентским сервисом и формирование взаимоотношений с потребителями.

### **Список литературы:**

1. Что такое CRM-системы и как их правильно выбирать. URL: <https://habrahabr.ru/company/trinion/blog/249633/> (дата обращения: 28.01.2021).
2. CRM: преимущества и недостатки. URL: <https://www.prostoy.ru/2154.html> (дата обращения: 28.01.2021).
3. Куликова М.М., Исабекова О.А. Актуальность внедрения CRM-систем // Московский экономический журнал. 2018. №4.
4. Клочкова А.В., Бебякина А.А. CRM-система как инновационный инструмент повышения конкурентоспособности организации // Экономика и экологический менеджмент. 2019. №4.
5. Авдеева Е.В., Чаплыгина У.А. CRM-система как основа повышения конкурентоспособности организации // Концепт. 2017. № 13.

## **2. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

### **ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

***Карчиганова Юлия Андреевна***

*магистрант,  
учреждение высшего образования Московской области  
Технологический университет им. А.А. Леонова  
РФ, г. Королев*

***Бабина Наталья Владимировна***

*канд. экон. наук, доцент,  
Государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования Московской области  
Технологический университет им. А.А. Леонова,  
РФ, г. Королев*

### **IMPROVING THE QUALITY OF LOAN PORTFOLIO IN CRISIS**

***Julia Karchiganova***

*Master's student,  
State Educational Institutio  
of Higher Education Moscow Region  
University of Technology named after A.A. Leonov,  
Russia, Korolev*

***Natalia Babina***

*PhD in Economics,  
State Educational Institution  
of Higher Education Moscow Region  
University of Technology named after A.A. Leonov,  
Russia, Korolev*

**Аннотация.** В работе рассмотрены проблемные аспекты формирования кредитного портфеля, проведен анализ изменения качества кредитного портфеля. Разработаны и предложены мероприятия по принятию управленческих решений, способствующие повышению эффективности кредитного портфеля.

**Abstract.** This article examines the problematic aspects of the loan portfolio, also analyzes changes in the quality of the loan portfolio. Measures for making management decisions have been developed and proposed, which would contribute to increasing the efficiency of the loan portfolio.

**Ключевые слова:** банки; кредитные риски; кредитный портфель банка; банковский риск-менеджмент.

**Keywords:** banks; credit risks; bank loan portfolio; bank risk management.

Банковской системе Российской Федерации приходится сталкиваться с кризисными явлениями, которые оказывают неоспоримое влияние на условия осуществления экономической деятельности, а также её развитие. В настоящий момент экономика, а также банковский сектор России испытывают негативные процессы, которые вызваны следующими факторами: (Таблица 1).

*Таблица 1.*

**Факторы, влияющие на негативные процессы в экономическом и банковском секторе РФ**

№	Наименование фактора
1	Девальвация национальной валюты;
2	Повышение процентных ставок;
3	Усиление инфляционных процессов, которые связаны с кризисом в период пандемии COVID-19.

Кредитование несомненно продолжает оставаться одним из основных видов банковской деятельности. В связи с этим процесс оценки кредитного риска становится одной из важнейших задач риск-менеджмента банка. Коммерческими банками разрабатывается, кредитная политика, которая позволяет провести ряд следующих мероприятий: (Таблица 2).

Таблица 2.

**Мероприятия, проводимые кредитной политикой  
коммерческих банков**

<b>№</b>	<b>Наименование мероприятия</b>
1	Идентификация;
2	Контроль;
3	Управление кредитным риском;
4	Разработка сопутствующих методик и положений.

Соответственно при оценке кредитного риска главенствующую роль играет выделение ключевых сегментов для проведения оценки финансового состояния контрагентов.

Кредитная политика Банка разрабатывается и утверждается Советом директоров и Правлением Банка, Руководящими структурами банка, а также Кредитным комитетом, они также систематически проводят риск-отчеты, которые позволяют непосредственно оценить состояние кредитного портфеля, провести оценку эффективности осуществляемого управления кредитным риском в рамках, принятых на себя полномочий.

Источником возникновения банковского кредитного риска в научных исследованиях и в банковской практике принято считать дефолт (default), то есть фактическое неисполнение или же неполное исполнение клиентом-заёмщиком условий, которые прописаны в договоре (контракте).

Формирование кредитного риска возникает из-за различного рода факторов, которые непосредственно как от самого заемщика, так и от политики банка. Следовательно, существенными факторами, которые оказывают колоссальное влияние, выступают:

- Кредитоспособность контрагентов;
- Характер проводимой сделки.

К наиболее значимому фактору, который оказывает влияние на значение кредитного риска банка, обычно относят организацию самого кредитного процесса.

Наиболее значимые составляющие организации кредитного процесса, которые позволяют осуществлять управление банковским кредитным риском представлены в таблице 3.

Таблица 3.

**Существенно значимые составляющие организации  
кредитного процесса**

№	Название фактора
1	Разработка методологических документов, которые бы позволили регулировать кредитные сделки;
2	Установление четких процедур по рассмотрению анкет и заявок;
3	Достоверность полученных разрешений на выдачу ссуды, разработка обязательных требований к ведению кредитного досье заемщика;
4	Эффективный контроль над наличием обоснования выдаваемой ссуды и реальности источников для ее погашения;
5	Реализация работы аналитического отдела банка, а также высокая степень информированности о клиентах.

Непосредственно при осуществлении оценки качества кредитного портфеля применяется система, в которую входят как абсолютные, так и относительные показатели, позволяющие учитывать долю отдельно взятых ссуд в общей структуре кредитного портфеля.

Коэффициент качества кредитного портфеля можно представить, как отношение просроченной задолженности по кредитным операциям к сумме всей задолженности по ссудам, то есть ссудному долгу, который взят без процентов:

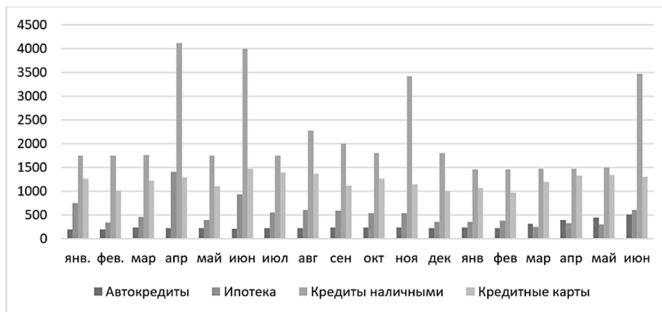
$$K_{ккп} = \frac{ПЗС}{ЗС} \quad (1)$$

где **ПЗС**- просроченная задолженность по ссудам;  
**ЗС** – задолженность по ссудам.

Согласно методическим рекомендациям ЦБ РФ  $K_{ккп}$  – это отношение расчетного резерва на возможные потери и убытки по ссудам ко всей сумме задолженности по основному долгу.

Значение  $K_{ккп}$ , которое превышает 10%, указывает на высокое значение кредитного риска банка.

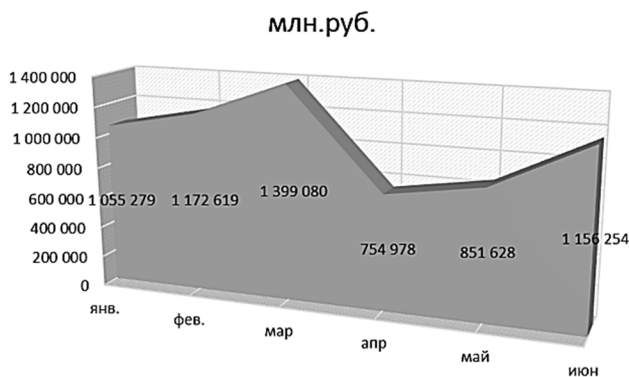
На рисунке 1 представлена сумма кредитов, выплаты по которым просрочены на 30-59 дней в 2019-2020 гг.



**Рисунок 1. Сумма кредитов, выплаты по которым просрочены на 30-59 дней в 2019-2020 гг.**

Проведя анализ, представленных данных на рисунке 1, можно сделать вывод, о том, что явление проблемной задолженности связывают с невозможностью банков оперативно взыскивать долги. Следовательно, это свидетельствует о неэффективной политике управления банком.

Также, хотелось бы рассмотреть более подробно динамику кредитования физических и юридических лиц в период пандемии COVID-19. (Рисунок 2, рисунок 3).

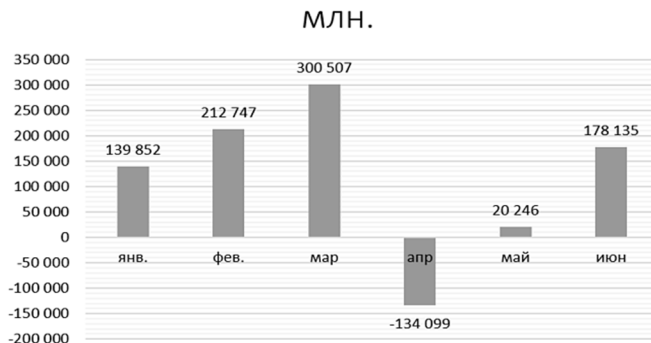


**Рисунок 2. Динамика кредитования физических лиц в период пандемии**

Проанализировав приведенные данные, можно сказать, что в период январь-июнь 2020 года выдачи денег в долг гражданам банками не прекращались. Однако, во время самоизоляции они существенно сократились. Одним из самых сложных периодов пришелся на апрель. В нем

было предоставлено кредитов на 46% меньше, чем в предшествующем марте.

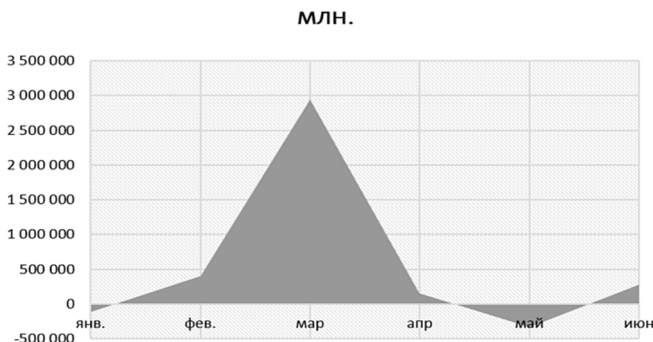
Малозначительные объемы предоставленных займов банками можно наблюдать в мае. Июнь же стал периодом восстановления рынка. Сумма заключенных договоров долговых обязательств граждан с кредитными организациями схожа с февралем. (рисунок 3)



**Рисунок 3. Динамики портфеля займов в период пандемии**

Что касается предприятий, то их финансирование банками не прекращалось. Однако, были внедрены новые программы поддержки бизнеса. В особенности, государственные, которые приходились на выплату заработной платы и восстановление своей деятельности.

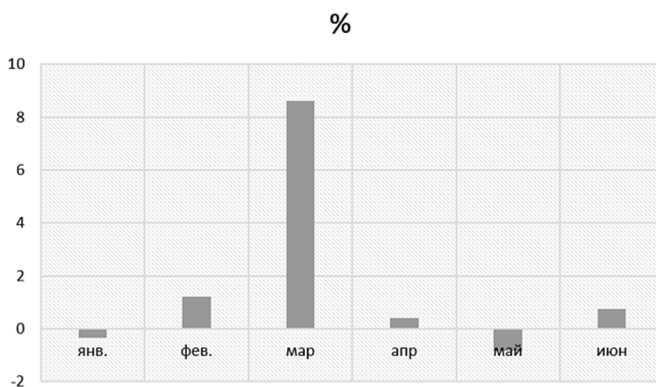
Самыми критическими периодами, как и в случае с физическими лицами были апрель и май 2020 года, о чем свидетельствуют данные на рисунке 4.



**Рисунок 4. Динамика кредитований предприятий в период пандемии (млн.)**

В начале периода (первый месяц) портфель увеличился незначительно, а что касается второго, то и вовсе сократился. Относительно динамики марта месяца он составляет всего лишь 9 %.

Если же рассматривать динамику кредитования предприятий в процентном эквиваленте, то все же можно увидеть постепенное восстановление рынка. Об этом свидетельствуют данные на рисунке 5.

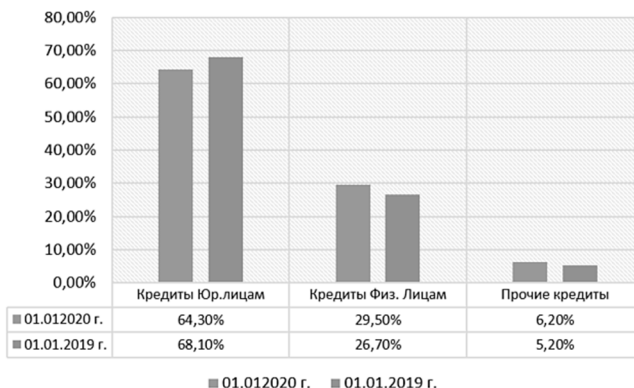


**Рисунок 5. Динамика кредитований предприятий в период пандемии (%)**

Для своевременного и эффективного решения проблемы с проблемными кредитами, банки начинают реструктурировать уже ранее выданные ссуды, надеясь на то, что это приведет к оздоровлению заемщиков.

В связи с значительным ухудшением экономической ситуации, которая возникла на фоне кризиса пандемии COVID-19, объем просроченной задолженности возрастает. В долгосрочной же перспективе банки, наоборот, существенно ухудшают структуру и качество кредитного портфеля, о чем свидетельствуют данные, которые приведены на рисунке 6.





**Рисунок 6. Структура кредитного портфеля Российских кредитных организаций в 2019-2020 гг.**

Исходя из данных, которые представлены на рисунке 2, можно резюмировать, что процент просроченных задолженностей для юридических лиц в 2020 году возрос, в сравнении с 2019, поскольку ситуация с пандемией обострилась в начале 2020 г. и возникли ограничения, которые повлекли за собой негативные последствия для малого и среднего бизнеса. Что касается просроченной задолженности, то в сравнении с 2019 годом, она сократилась на 0,1%. А вот количество просроченной задолженности по прочим кредитам увеличилось на 1 %.

Под различные кредитные операции банки создают некие резервы, которые адекватны принимаемому риску.

На протяжении всего срока действия заключенных кредитных сделок банки непосредственно осуществляют следующие операции (Таблица 4):

**Таблица 4.**

**Операции, осуществляемые банками на протяжении всего срока действия заключённых кредитных сделок**

№	Название осуществляемой операции
1	Периодический мониторинг кредитоспособности заемщиков и их платежной дисциплины;
2	Оценка предлагаемого обеспечения;
	Последующий контроль над изменением рыночной стоимости и ликвидности предлагаемого обеспечения;
3	Регулярный мониторинг всего кредитного портфеля банка с учетом ключевых клиентских сегментов.

Непосредственно, в целях внедрения разнообразных подходов управления банковским кредитным риском, основу которых составляет мировая практика и рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, кредитные организации разрабатывают специальные методы оценки кредитного риска, которые позволяют присвоить внутренний рейтинг каждому заемщику и также дать оценку вероятности наступления дефолта. Модели, которые разрабатываются, позволяют оценить стоимость под риском на момент наступления дефолта заемщика и ожидаемую величину потерь.

Следовательно, для увеличения доходности осуществляемых кредитных операций и эффективности использования экономического капитала в кредитных процессах необходимо внедрить показатель **RAROC**, который обозначает доходность на капитал, которая скорректирована на риск (Risk-adjusted Return on Capital), что в свою очередь, подразумевает установление планового значения, относительно показателя и осуществление последующего контроля за его соблюдением.

Систематически банками проводится стресс-тестирование портфеля кредитов, которое позволяет выявить возможные последствия макро- и микроэкономических событий и спокойно и адекватно реагировать на их проявление. Необходимо принять во внимание, что имеет место рост валютных и макроэкономических рисков, поэтому банками разрабатываются специальные меры, которые направлены на усиление подходов к управлению качеством кредитного портфеля. В частности, банки начинают вводить завышенные требования к финансовой устойчивости заемщика, а также к качеству предлагаемого им обеспечения для ряда отраслей и сфер деятельности, на которых значительно может отразиться либо уже отразилось ухудшение рыночной ситуации. Предпочтение отдается в основном кредитованию клиентов, которые обладают высокой кредитоспособностью и которые способны предоставить надежное и ликвидное обеспечение имеющихся у них обязательств перед банками.

При проведении анализа банковской деятельности существенными показателями выступают структура и качество кредитного портфеля. Помимо этого, вышеуказанные показатели способны оказывать влияние на рейтинг, который присваивается кредитной организации.

Следовательно, выстраивание системы риск-менеджмента банка должно проводиться таким образом, чтобы обеспечить наибольшую прибыль от кредитной деятельности при сведении к минимуму связанного с ней риска. Это достаточно сложная задача, которая требует компетентного подхода.

**Список литературы:**

1. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам”.
2. Щегорцов В.А. Деньги, кредит, банки: учеб.пос. / В.А.Щегорцов. - М.: Юнити-Дана, 2016.
3. Проданова Н.А. Деньги, кредит, банки: учеб.пос. / Н.А.Проданова. – М.: Высшая школа, 2016.

## ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ФИНАНСОВОГО ЦИКЛА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ООО «ПОЛИКОМ»

**Хаярова Виктория Эльдаровна**

*магистрант,*

*Государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования Московской области*

*Технологический университет,*

*РФ, г. Королёв*

**Овсийчук Вадим Ярославович**

*д-р. экон. наук, профессор,*

*Государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования Московской области*

*Технологический университет,*

*РФ, г. Королёв*

## ASSESSMENT OF THE DYNAMICS OF THE WORKING CAPITAL FINANCIAL CYCLE

**Victoria Khayarova**

*Master student,*

*State budgetary educational institution  
of higher education of the Moscow region*

*Technological University,*

*Russia, Korolev*

**Vadim Ovsyichuk**

*Doctor of Economic sciences,*

*Professor of State budgetary educational institution  
of higher education of the Moscow region*

*Technological University,*

*Russia, Korolev*

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные показатели эффективности управления оборотными активами, приведена их характеристика и представлена формула их расчета. Произведен анализ продолжительности финансового цикла ООО «Поликом», сделаны соответствующие выводы

по полученным результатам и разработаны предложения по повышению эффективности управления оборотными средствами предприятия.

**Abstract.** The article considers the main indicators of the effectiveness of the management of current assets, provides their characteristics and provides a formula for their calculation. The analysis of the duration of the financial cycle is made, the corresponding conclusions are made on the results obtained and proposals are developed to improve the efficiency of the management of the working capital of the enterprise.

**Ключевые слова:** оборотные активы; финансовый цикл; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; управление оборотными средствами.

**Keywords:** current assets; financial cycle; accounts receivable; accounts payable; working capital management.

В систему управления оборотных активов помимо планирования, нормирования и учета входит анализ оборотных средств, где дается оценка состава, динамики, продолжительности финансового и операционного циклов. С помощью него выявляются положительные и отрицательные стороны эффективности использования оборотных активов, после чего выявляются возможные пути ее повышения, обеспечения непрерывности производства, а также сокращения финансового и производственного циклов.

Поэтому многие авторы в своих трудах уделяют не меньшее внимание оценке оборотных средств.

Цель статьи - проанализировать состояние оборотных средств и эффективность управления ими ООО «Поликом» на основе расчета продолжительности финансового цикла. Разработать меры по совершенствованию управления оборотными активами исследуемого предприятия.

Результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и ее текущее положение дел можно охарактеризовать с помощью финансовых показателей и коэффициентов. На основании полученных значений данных параметров можно выявить основные тенденции развития хозяйствующего субъекта и оценить степень выполнения стоящих перед ним задач.

В финансовом анализе существует более двухсот коэффициентов, каждый из которых помогает оценить ту или иную сторону финансовой жизни организации. Одним из таких показателей является продолжительность или длительность финансового цикла.

Продолжительность финансового цикла означает разницу во времени между погашением кредиторской и дебиторской задолженностью, то есть, когда прошла оплата поставщикам за приобретенные материалы и получением денег от покупателей за отгруженную продукцию.

Изменение продолжительности финансового цикла в сторону увеличения или уменьшения показывает финансовое состояние предприятия, эффективность управления кредиторской, дебиторской задолженностью и оборотными активами, а также состояние показателей платежеспособности и ликвидности [2].

Продолжительность финансового цикла необходимо рассматривать в динамике. Если финансовый цикл является более продолжительным, следовательно, больше временной период «изъятия» денежных средств. Финансовая устойчивость предприятия напрямую зависит от тенденции изменения финансового цикла.

Сокращение длительности финансового цикла является положительной динамикой, что говорит о рациональном управлении финансами организации.

Увеличение продолжительности финансового цикла негативно сказывается на финансовой надежности предприятия. В то же время падает кредитоспособность организации и ликвидность.

Продолжительность обращения кредиторской задолженности больше продолжительности операционного цикла, если продолжительность финансового цикла имеет отрицательное значение.

Для расчета продолжительности финансового цикла применяется следующая формула:

$$T_{\text{ф}} = T_{\text{з}} + T_{\text{дз}} - T_{\text{кз}} = \frac{360}{\text{Коз}} + \frac{360}{\text{Кодз}} - \frac{360}{\text{Кокз}} \quad (1)$$

где  $T_{\text{з}}$  – период оборота запасов предприятия;

$T_{\text{дз}}$  – период оборота дебиторской задолженности;

$T_{\text{кз}}$  – период оборота кредиторской задолженности;

Коз – коэффициент оборачиваемости запасов;

Кодз – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

Кокз – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Финансовый цикл имеет взаимосвязь с производственным и операционным циклами, как это представлено на рисунке 1.

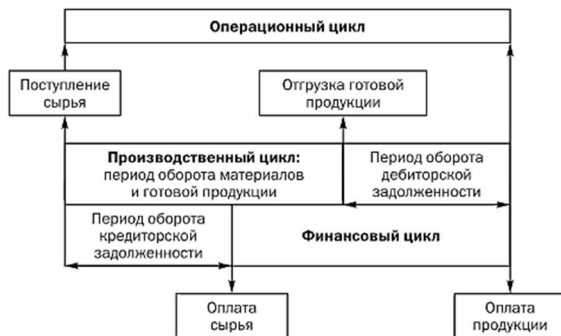


Рисунок 1. Циклы работы компании

Под управлением оборотными средствами понимается непрерывный процесс, при котором каждая организация стремится как можно больше, но при этом не навредив своей деятельности, сократить период обращения денежных средств, т. е. финансовый цикл. За счет сокращения длительности оборотных активов растет показатель прибыли и уменьшается потребность в привлечении внешних источников финансирования [4, с. 124].

Авторы учебника по бухгалтерскому учету Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова приводят условия, которые необходимо обеспечить для эффективного управления денежными средствами, запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью:

- уровень запасов должен быть достаточным для удовлетворения потребности в них в случае необходимости, однако он не должен превышать нормального уровня;
- дебиторы должны предоставлять кредит на приемлемый срок при условии, что платежи не будут просрочены;
- у кредиторов необходимо добиваться кредита на срок, который превышает срок погашения дебиторской задолженности, и полученные денежные средства использовать с максимальной эффективностью.

Ускорение оборачиваемости оборотных активов и сокращение времени финансового цикла обусловлены множеством факторов и прежде всего:

- сокращением времени обращения средств, включенных в запасы;
- сокращением времени обращения дебиторской задолженности [1, с. 239].

В условиях рыночной экономики растет значение анализа показателей оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств.

Скорость оборота оборотных средств зависит от того, с какой скоростью каждый элемент переходит из одной функциональной формы в другую.

Проведем оценку продолжительности финансового цикла ООО «Поликом».

Основной деятельностью ООО «Поликом» является разработка и производство термопластичных композиций, которые способны заменить традиционные материалы, такие как ПВХ, резина, латекс, полиуретан в различных областях промышленности. Данный материал используется при производстве различных видов кабелей, производстве обуви, технических изделий и т.д. Производственная деятельность компании имеет эко-направленность.

Для начала рассчитаем показатели оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей (таблица 1).

**Таблица 1.**

**Расчет показателей оборачиваемости**

Показатели	2019	2018	2017
Величина запасов (стр. 1210 «Запасы»), тыс. руб.	209 732	292 834	132 714
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	198 503	193 555	238 883
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	161 448	272 716	294 459
Выручка, тыс. руб.	1 446 304	1 375 624	-
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1 247 306	1 122 309	-
Средний показатель стоимости запасов, тыс. руб.	251 283	212 774	-
Средний показатель ДЗ, тыс. руб.	196 029	216 219	-
Средний показатель КЗ, тыс. руб.	217 082	283 587,5	-

Произведем расчеты за два периода - 2019 и 2018 г.г.

1) Коэффициент оборачиваемости запасов. Показатель характеризует, сколько раз каждый элемент запасов предприятия пребывает в обороте в среднем за анализируемый период. Высокое значение коэффициент означает, что предприятие не имеет излишних запасов. В то же время рост параметра подтверждает позитивную характеристику финансового положения предприятия [4, с. 499].

Данный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Коз} = \frac{\text{Себестоимость продаж}}{\frac{\text{Ст-ть запасов на начало} + \text{Ст-ть запасов на конец}}{2}} \quad (2)$$

2019: Коз = 1 247 306 / 251 283 = 4,96 оборотов.

2018: Коз = 1 122 309/212 774 = 5,27 оборотов.



Коэффициент оборачиваемости запасов, предназначенных для производства, в 2019 году составил 4,96 оборотов в среднем за 2019 год, что немного ниже этого же показателя за предшествующий период. В данном случае наблюдается зависимость, что при увеличении значений себестоимости реализованной продукции и среднегодовой стоимости запасов уменьшился показатель оборачиваемости запасов.

2) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{Выручка}}{\frac{\text{ДЗ на начало} + \text{ДЗ на конец}}{2}} \quad (3)$$

Параметр показывает, сколько раз дебиторская задолженность превращается в денежные средства.

$$2019: \text{Кодз} = 1\,446\,304 / 196\,029 = 7,38 \text{ оборотов}$$

$$2018: \text{Кодз} = 1\,375\,624 / 216\,219 = 6,36 \text{ оборотов.}$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показал, что 7 раз в среднем в течение 2019 года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства, а в 2018 году 6 раз. В данном случае ускорение оборачиваемости свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

3) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию.

$$\text{Кокз} = \frac{\text{Выручка}}{\frac{\text{КЗ на начало} + \text{КЗ на конец}}{2}} \quad (4)$$

$$2019: \text{Кокз} = 1\,446\,304 / 217\,082 = 6,66 \text{ оборотов.}$$

$$2018: \text{Кокз} = 1\,375\,624 / 283\,587,5 = 4,85 \text{ оборотов.}$$

Исходя из полученных расчетов, наблюдаем увеличение оборачиваемости кредиторской задолженности, которое указывает на быстрое погашение предприятием своего долга перед кредиторами.

На основании рассчитанных значений коэффициентов, определим продолжительность финансового цикла ООО «Поликом» за 2019 и 2018 годы. Для этого построим таблицу со следующими показателями.

Таблица 2.

**Финансовый цикл ООО «Поликом»**

Наименование показателя	2019	2018
Выручка, тыс. руб.	1 446 304	1 375 624
Дебиторская задолженность (среднее значение), тыс. руб.	196 029	216 219
Оборачиваемость ДЗ	7,38	5,276,36
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1 247 306	1 122 309
Запасы (среднее значение), тыс. руб.	251 283	212 774
Оборачиваемость запасов	4,96	5,27
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1 247 306	1 122 309
Кредиторская задолженность (среднее значение), тыс. руб.	217 082	283 587,5
Оборачиваемость КЗ	6,66	4,85
360 дней	360	360
Период оборота ДЗ, дней	49	57
Период оборота запасов, дней	73	68
Период оборота КЗ, дней	54	74
Финансовый цикл, дней	68	51

Исходя из данных таблицы 2 получаем, что продолжительность финансового цикла на предприятии составляла 68 дней в 2019 году, а в 2018 году 51 день. Длительность финансового цикла увеличилась за год на 17 дней. Такое увеличение цикла вызвано сокращением периода оборота кредиторской задолженности на 20 дней.

Сравнивая величину периода оборачиваемости запасов в динамике, стоит отметить, что в 2019 году произошло увеличение периода оборота запасов на 5 дней, по сравнению с 2018, что свидетельствует о снижении оборачиваемости запасов, то есть организация имеет больше остатков товара на складах.

На основе полученного значения финансового цикла ООО «Поликом» необходимо обеспечить контроль над управлением оборотными активами организации и разработать меры по улучшению эффективности их использования.

Таким образом, рассчитанные частные показатели и длительность финансового цикла имеют значения в пределах нормы, не слишком низкие и не высокие. Это означает, что ООО «Поликом» имеет возможность для стабильной производственной деятельности на ближайшие периоды.

В литературных источниках авторы, такие как М.В. Кудина, Поздняков В.Я. предлагают следующие варианты сокращения финансового цикла:

- 1) за счет более быстрого производства и реализации товаров сократить период обращения товарно-материальных запасов;
- 2) за счет ускорения расчетов сократить период обращения дебиторской задолженности;
- 3) замедление расчетов за приобретенные ресурсы [4, с.124].

Эти действия следует осуществлять до тех пор, пока они не станут приводить к увеличению себестоимости продукции или сокращению выручки от реализации.

ООО «Поликом» должно стремиться к сокращению финансового цикла, поэтому ему необходимо провести следующие мероприятия по эффективности использования оборотных средств.

Во-первых, стоит обратить внимание на сроки хранения производственных запасов и готовой продукции на складах, поскольку долгое их хранение может привести к выводу из оборота значительных средств.

Во-вторых, разработать эффективную ценовую политику, которая определяется степенью реализации задач ценовой политики компании и ее гибкостью.

В-третьих, следует снизить себестоимость производимой продукции. В этом случае организация может расширить ассортимент продукции, прибегать к использованию или разработке новых технологий в процессе производственной деятельности, осуществить автоматизацию производственной деятельности, повысить производительность труда. На сегодняшний день организация смогла нарастить объем производства до 14-15 тысяч тонн в год, запустить новый завод по производству компаундов, компания использует только качественные сырье и материалы, осуществляет короткие и гибкие сроки поставки, имеет пилотные установки, позволяющие сократить время внедрения новых разработок на производство.

На производственном предприятии можно использовать экономически обоснованные нормы и нормативы по элементам оборотных средств, которые необходимы создания минимальных запасов, способствующих обеспечению производственной деятельности.

Приведенные выше мероприятия помогут предприятию снизить период финансового цикла, не прибегая при этом к дополнительному привлечению денежных средств.

### **Список литературы:**

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 349 с.
2. Жданов И.Ю. Расчет продолжительности финансового цикла. Управление капиталом // Финансово-инвестиционный блог Жданова Василия и Жданова Ивана.
3. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 256 с.
4. Кудина М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Кудина. - 2-е изд. - Москва: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 256 с.
5. Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 617 с.

### 3. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЯСА ПТИЦЫ

*Иванченко Александр Валерьевич*

*канд. техн. наук, доцент,  
Государственная организация  
высшего профессионального образования  
Донецкий национальный университет  
экономики и торговли  
имени Михаила Туган-Барановского,  
г. Донецк*

#### MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE POULTRY MEAT MARKET

*Alexander Ivanchenko*

*Candidate of technical sciences, associate professor,  
State organization  
of higher professional education  
Donetsk national university of economics and trade  
Named after Mikhail Tugan-Baranovsky,  
Donetsk*

**Аннотация.** В статье рассмотрены роль и значение рынка мяса птицы для мирового рынка мяса. Представлены современные направления развития рынка мяса птицы. Для повышения качества и эффективности функционирования рынка мяса птицы предложены перспективные технологии потребительского маркетинга, как основы продвижения продукции на рынке мяса птицы.

**Abstract.** The article considers the role and significance of the poultry market for the world meat market. The modern trends of the poultry meat market development are presented. To improve the quality and efficiency of the functioning of the poultry meat market, promising consumer marketing

technologies are proposed as the basis for promoting products in the poultry meat market.

**Ключевые слова:** рынок мяса птицы, технологии маркетинга, мировой рынок мяса птицы, сегмент рынка, потребители продукции.

**Keywords:** poultry meat market, consumer marketing, marketing technologies, global poultry meat market, market segment, product consumers.

Мировое производство мяса в 2018 году оценивается в 336,4 миллиона тонн, что на 1,2 процента больше, чем в 2017 году, главным образом в Соединенных Штатах Америки, Европейском Союзе и Российской Федерации, но частично компенсируется спадом в Китае и стагнацией в Бразилии, двух крупнейших мировых производителях мяса. Объемы производства мяса увеличились во всех основных регионах мира, особенно в Европе и Азии.

Северная Америка, главным образом благодаря повышению производительности труда, поскольку страны внедряли передовые методы управления, оптимизировали производственные процессы и новые технологии. Более того, засухи в некоторых частях мира, в том числе в Соединенных Штатах Америки.

Например, в различных мясных подотраслях производство мяса крупного рогатого скота (имеется в виду мясо, полученное от жвачных млекопитающих, включая коров, быков и буйволов) зафиксировало самый высокий рост (+2,1%), за которым следует мясо птицы (+1,3%), но объемы производства оставались стабильными для мяса овец (мясо, полученное от овец и коз) (+0,6%) и свинины (+0,6 %).

Мировое производство мяса птицы выросло на 1,3 процента в 2018 году до 123,9 миллиона тонн, поскольку производство расширилось, в частности, в Соединенных Штатах Америки, Европейском союзе, Индии и Китае, но компенсировалось снижением производства в США, Бразилии и Аргентине. Производство также продолжало расширяться, хотя и медленно, в ряде других крупных стран-производителей мяса птицы, включая Мексику, Российскую Федерацию, Турцию и Японию.

В Соединенных Штатах Америки увеличение как количества убойной птицы, так и убойного веса способствовало росту производства на 1,6 процента до 22,3 процента в 2018 году. Производство птицы в Европейском союзе выросло на 1,2 процента в 2018 году, поскольку регион смог преодолеть последствия распространения высокопатогенного птичьего гриппа (HPAI), который привел к стагнации производства в 2017 году.

Дополнительную поддержку производству также оказали Восточноевропейские страны, такие как Венгрия, Польша и Румыния, по мере того, как они добивались устойчивого повышения производительности труда, выигрывали за счет увеличения инвестиций.

Под влиянием спроса со стороны все более урбанизированного населения с более высокими доходами и меняющимися пищевыми привычками производство мяса птицы в Индии в последние годы растет в среднем на 5 процентов в год. В 2018 году объем производства оценивается в 3,7 миллиона тонн, из которых более 80 процентов приходится на организованный сектор, который извлек выгоду из относительно низких цен на сою и выгодных цен производителей. После небольшого снижения в 2017 году производство мяса птицы в Китае выросло до 19 миллионов тонн в 2018 году, что на 0,4 процента больше, чем в 2017 году.

Напротив, производство мяса птицы в Бразилии в 2018 году упало на 1,9 процента, почти до 13,9 миллиона тонн, в основном из-за потери экспортных рынков, хотя объем производства остался немного выше уровня 2016 года. В России Федерация, производство мяса птицы увеличилось до 4,5 млн., рост составил 1,4 процента, что меньше темпов роста по сравнению с 7,3 процента в 2017 году. Медленные темпы роста потребительского спроса и слабые цены стали основными причинами относительно медленного роста в 2018 году.

Экспорт мяса птицы из России за 2013-2017 гг. вырос почти в 3 раза и в 2017 г. составил 157 тыс. тонн. Экспорт осуществляется в 31 страну дальнего зарубежья и 8 стран СНГ [1, С. 6-12.]. Мировой экспорт мяса птицы вырос до 13,3 млн тонн в 2018 году, увеличившись на 1,0% по сравнению с 2017 годом, по сравнению с 4,9% и 2,4% соответственно в 2015 и 2016 годах. Экспорт птицы из Европы Союз, Таиланд, Соединенные Штаты Америки, Турция и Украина, среди прочих, продолжали расти, но резко сократились в Бразилии и Китае, частично компенсируя прирост [2]. Мясо птицы, а именно цыплят, цыплят бройлеров, мясо кур, является одним из значимых источников полноценного белка, что позволяет решать проблему его дефицита. Основным поставщиком продукции является птицепромышленность, признанная наиболее успешной отраслью мясной индустрии [3, С. 64-70.].

Прогнозируется, что в 2021 году производство птицы в мире вырастет на 2% до рекордных 102,9 млн. тонн. В то же время, рост объемов производства в Китае замедлится из-за снижения потребительского спроса. С другой стороны, умеренное увеличение будут наблюдаться среди других ведущих производителей (Бразилия, ЕС, США и Индия).

Ведущие мировые производители мяса птицы – США, Бразилия, Китай и ЕС – будут продолжать поставлять большинство домашней

птицы как развивающимся, так и развитым странам. Предполагается, что к 2025 году США будут вести производство птицы почти на 23,4 миллиона тонн, затем Бразилия – 18 миллионов тонн, Китай – 15,8 миллиона тонн, а ЕС – 13,5 миллиона тонн [4, С. 250-252.].

Для повышения качества и эффективности функционирования рынка мяса птицы предлагаем следующие перспективные технологии потребительского маркетинга, как основы продвижения продукции на рынке мяса птицы:

- из уст в уста маркетинга. Это самый мощный вид маркетинга, так как им занимаются счастливые и довольные клиенты. Основная цель компании-обеспечить уникальный клиентский опыт таким образом, чтобы превзойти ожидания клиентов;
- маркетинг в социальных сетях. В современном мире социальные платформы демократизировали как маркетинг, так и взаимодействие с клиентами. Основываясь на целевом рынке и демографических данных компании, социальные медиа-платформы являются ресурсами, которые могут преодолеть разрыв между продуктом и клиентом;
- сохранение существующих клиентов. Приобретение нового клиента, это в семь раз дороже, чем сохранение существующих клиентов. Деятельность должна сосредоточиться на обслуживании существующих клиентов;
- исследование новых технологий и территорий. Новые рынки с низкой конкуренцией и высоким спросом всегда имеют низкую стоимость установки продукта и услуги.
- репозиционирование бренда;
- внедрение инновационных маркетинговых стратегий. В эпоху цифрового маркетинга бренды должны принимать изменения и использовать возможности.

### Список литературы:

1. Менкнасунов М.П. Анализ динамики российского экспорта мяса птицы // Сетевое научно-практическое издание «Управление рисками в АПК», – 2018. – № 6. – С. 6-12.
2. Meat market review [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fao.org/3/ca3880en/ca3880en.pdf>.
3. Донскова Л.А., Зуева О.Н., Беляев Н.М. Мясо птицы как продукт органического производства: состояние, проблемы и управленческие решения // Экономические науки. Фундаментальные исследования. – № 1, – 2018. – С. 64-70.
4. Жадаева Е.В. Перспективы и тенденции развития мирового рынка мяса птицы / Е.В. Жадаева. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 23 (261). – С. 250-252. – URL: <https://moluch.ru/archive/261/60129/>.



## 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В КРУПНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

*Дудченко Анастасия Павловна*

*магистрант,  
Сургутский государственный университет,  
РФ, г. Сургут*

### THE PROBLEMS OF COST MANAGEMENT IN LARGE ENTERPRISES

*Anastasia Dudchenko*

*Master's degree student Surgut State University,  
Russian Federation, Surgut*

**Аннотация.** Затраты в крупном предпринимательстве являются очень важным звеном. В данной статье рассматриваются понятия «затраты» и «управление затратами», виды затрат крупного предприятия и основные проблемы управления затратами.

**Abstract.** Costs in large business are a very important link. This article discusses the concepts of "costs" and "cost management", types of costs of a large enterprise and the main problems of cost management.

**Ключевые слова:** затраты предприятия; виды затрат; проблемы управления затратами.

**Keywords:** enterprise costs; types of costs; cost management problems.

Сегодня существует множество подходов к определению «затраты». Существуют две теории, связанные с затратами на производство продукции. Так, например, теория трудовой стоимости утверждает, что затраты народного хозяйства и хозяйствующих субъектов – это труд. Логистическая теория рассматривает затраты как траты энергии, а именно интеллектуальной и физической энергии человека.

Но эти теории не дают полного определения затратам предприятия и являются недостаточно глубокими. По нашему мнению, затраты на

производство продукции – это использование для производства каких-либо ресурсов: капитала, трудовых ресурсов, интеллектуальных и природных ресурсов. Все эти используемые предприятием ресурсы и складываются в себестоимость продукции, работ или услуг.

Необходимость управления затратами обуславливается той ролью, которую они играют в экономике предприятия, а именно их прямым участием в формировании прибыли организации. Именно прибыль в конечном итоге выступает основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности предприятия. Поэтому для подавляющего большинства предприятий основной задачей является сохранение прибыли (в краткосрочном периоде) и поддержание потенциала прибыльности (в долгосрочном периоде). В современных условиях управление затратами становится действенным, а зачастую чуть ли не единственным способом эффективного решения этой задачи [1, с.354].

Поскольку существует множество трактовок понятия «затраты», то также и существует и множество различных подходов к определению различных форм классификации затрат.

Так, например, Ивашкевич В.Б. определяет виды затрат по месту их формирования (например, по цехам, участкам) и по видам работ или услуг [2, с.638].

Друри К. предлагает следующую классификацию затрат предприятия, представленную на рисунке 1:



**Рисунок 1. Виды затрат предприятия (согласно К. Друри)**

1. в зависимости от характера связи расходов с определенным объектом:

- прямые (сырье и основные материалы, полуфабрикаты, заработная плата производственных рабочих, электроэнергия и т.д.);
- косвенные (общехозяйственные расходы, общезаводские расходы, часть непроизводственных расходов и т.д.);

2. по отношению к себестоимости продукции:

• расходы отчетного периода (коммерческие расходы, связанные с реализацией готовой продукции, и административно-управленческие расходы);

• себестоимость продукции (стоимостная оценка ресурсов, используемых при производстве и реализации продукта или услуги);

3. в зависимости от влияния управленческого решения на величину затрат:

• релевантные (могут быть изменены вследствие принятия решения);

• нерелевантные (не зависят от принятия решений);

4. в зависимости от поведения затрат:

• переменные (затраты на сырье и материалы, затраты на логистику и т.д.);

• постоянные (коммерческие затраты, затраты на рекламу и т.д.);

• полупостоянные/полупеременные (затраты являются постоянными/ переменными для определенного интервала выпуска продукции, но в конечном итоге они возрастают или снижаются на определенную величину начиная с какого-то объема выпуска);

5. в зависимости от возможности влияния на затраты:

• возвратные (на сырье и материалы при условии окупаемости производственного процесса и т.д.);

• безвозвратные (на уникальное оборудование и т. д.) [3, с.735].

Распространены и другие виды затрат. Отметим также, что для каждого конкретного предприятия существует своя классификация затрат, которая напрямую зависит от вида деятельности и размера предприятия.

Как мы видим, разновидностей затрат довольно много. Затраты могут классифицироваться предприятием по разным признакам в зависимости от управленческих задач, решаемых руководством предприятия, в зависимости от возникновения новых затрат или по различным другим признакам.

Группировка затрат по видам так или иначе сказывается на себестоимости продукции. Таким образом, себестоимость, которая складывается из различных видов затрат можно проанализировать и определить

за счет каких затрат она увеличилась, а за счет каких уменьшилась. То есть затраты, входящие в себестоимость продукции напрямую влияют на прибыль предприятия, его рентабельность, на величину цен выпускаемой продукции и другие экономические показатели. Естественно, что снижение себестоимости и затрат является основным направлением совершенствования деятельности любого предприятия, что непосредственно влияет на его конкурентоспособность, финансовую устойчивость и успешную работу в будущем.

Далее рассмотрим, что подразумевает управление затратами на предприятии.

Управление затратами – это комплекс мероприятий, который включает в себя разработку и реализацию решений в области оптимизации затрат предприятия и контроль их выполнения.

Управление затратами крупного предприятия выполняет следующие функции:

- учет и анализ затрат;
- прогнозирование и планирование затрат;
- организацию, координацию и регулирование затрат;
- активизация и стимулирование мероприятий по снижению затрат.

Этапы управления затратами представим в таблице 1.

**Таблица 1.**

### **Этапы управления затратами крупного предприятия**

Этап	Содержание этапа
I	Анализ состояния предприятия
II	Выявление проблемных мест
III	Поиск путей сокращения затрат с помощью планирования и контроля
IV	Разработка решений, направленных на снижение затрат

Таким образом, управление затратами, как правило, осуществляется в несколько этапов:

- оценка фактического состояния хозяйствующего субъекта;
- определение путей сокращения затрат с помощью планирования и контроля;
- выработка и принятие решений, направленных на снижение затрат.

Проблема управления затратами является одной из главных в экономике предприятия.

В период переходной экономики большинство крупных предприятий пыталось достичь повышения рентабельности путем повышения цен на продукцию. В настоящее время рост цен на продукцию делает предприятие менее конкурентоспособным на рынке. Именно поэтому в настоящее время большинство крупных предприятий управляет конкурентоспособностью иначе. Предприятия повышают качество производимой продукции, улучшают или внедряют системы гарантийного и послегарантийного обслуживания, а также предоставляют множество дополнительных услуг.

Но наиболее важным инструментом в получении большей прибыли является снижение затрат на производство или реализацию продукции. Именно предприятия, которые эффективно управляют своими затратами сохраняют и укрепляют свои позиции на рынке.

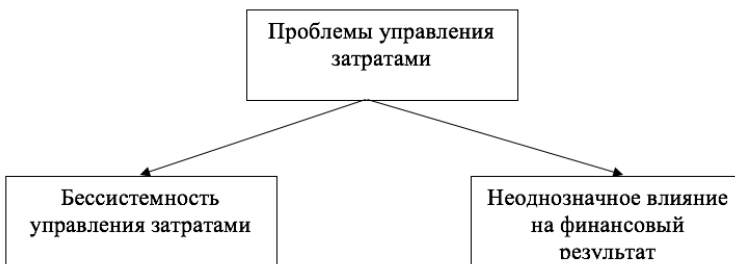
При попытках руководства предприятия снижать затраты на производство продукции в большинстве случаев возникают некоторые проблемы.

К проблемам управления затратами на крупных предприятиях специалисты относят такие как (рисунок 2):

- бессистемность управления затратами;
- неоднозначное влияние затрат на финансовый результат предприятия.

Рассмотрим каждую проблему более подробно.

Проблема бессистемности управления затратами. Анализ показателей себестоимости осуществляется путем сопоставления плановых и фактических данных по статьям затрат и исчисления возможных отклонений. Что же касается анализа причин этих отклонений, то он, как правило, либо вообще не выполняется, либо сводится к укрупненным расчетам, не дающим возможности с известной степенью точности выявить место, причину и виновников этих отклонений.



**Рисунок 2. Проблемы управления затратами крупного предприятия**

Неоднозначное влияние затрат на финансовый результат предприятия. Именно от применяемой системы учета затрат зависит, в каком отчетном периоде та или иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, то есть станет расходом.

Изучение мировой практики позволило установить, что накоплен значительный опыт управления затратами предприятия, которые используют различные методы, разрабатываемые в разное время и для разных предприятий, но имеющие общие принципы:

- системный подход к управлению затратами;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла изделий;
- недопущение излишних затрат;
- широкое внедрение эффективных методов снижения затрат;
- совершенствование информационного обеспечения об уровне затрат;
- повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

Себестоимость производства единицы продукции является основой для принятия эффективных управленческих решений, а значит учет затрат и калькулирование себестоимости составляет главный раздел управленческого учета [4, с.267].

По итогам проведенного анализа, мы сможем сделать следующие выводы.

Затраты на производство продукции – это использование для производства каких-либо ресурсов: капитала, трудовых ресурсов, интеллектуальных и природных ресурсов. Все эти используемые предприятием ресурсы и складываются в себестоимость продукции, работ или услуг.

Существует множество трактовок понятия «затраты», то также и существует и множество различных подходов к определению различных форм классификации затрат.

Проблемы управления затратами являются одними из главных в экономике предприятия.

Таким образом, в настоящее время приоритетной задачей любого бизнеса становится управление затратами, которое в том числе обеспечивает его конкурентоспособность и устойчивое развитие. В связи с этим можно заключить, что понимание такой сложной категории как затраты предприятия является основой к успешному управлению ими, а, следовательно, и к формированию эффективной деятельности предприятия в целом.

**Список литературы:**

1. Пирмагомедов Р.М. Проблемы управления затратами предприятия и пути их решения // Приоритетные направления развития образования и науки : материалы III Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 11 нояб. 2017 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 356-360.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва.: Магистр, 2011. –638 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. –735 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет/ Т.П. Карпова. –М.: ЮНИТИ, 2014. – 267 с.

## 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

### ИЗГОТОВЛЕНИЕ И СБЫТ ПОДДЕЛЬНЫХ ДЕНЕГ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

*Андрюченко Мария Александровна*

*студент,*

*Сибирский институт управления,*

*филиал Российской академии*

*народного хозяйства и государственной службы,*

*РФ, г. Новосибирск*

Изготовление и сбыт поддельных денег является серьезной угрозой экономической безопасности любого государства.

Фальшивомонетничество относится к числу преступлений, которым свойственны тщательность подготовки и транснациональный характер [1].

Рост количества поддельных денежных знаков, может сильно осложнить ситуацию в экономике государства, дестабилизировать курс национальной валюты и замедлить проведение социальных и экономических реформ.

Фальшивомонетничество представляет опасность не только само по себе, но и является незаконным способом обогащения и перераспределения общественного богатства.

Вред от изготовления и сбыта фальшивых денежных знаков проявляется себя в социальной сфере: во-первых, усиливается криминогенная обстановка в стране, а во-вторых, подрывается авторитет органов государственной власти, тем самым, вызывая социальное напряжение в обществе.

Также внутри государства снижается доверие к национальной валюте, что приводит к снижению эффективного регулирования экономическими процессами. Можно отметить снижение активности частных инвесторов на рынке ценных бумаг.

Все вышеизложенное представляет угрозу экономической безопасности, при этом, нанося колоссальный ущерб не только государству, но и обществу.

Можно выделить следующие причины фальшивомонетничества в России:



- 1) рост инфляции;
- 2) падение курса национальной валюты, увеличение иностранной валюты;
- 3) неустойчивость экономики;
- 4) снижение покупательной способности населения;
- 5) миграция населения и рабочей силы;
- 6) совершенствование полиграфического оборудования;
- 7) сложность раскрытия преступлений, ответственность за которые предусмотрена ст. 186 УК РФ.

В настоящее время есть большое количество возможностей приобретения современного оборудования, бумаги, лаков и красок, что делает изготовление поддельных купюр несложным процессом.

Существует два вида подделки купюр:

1. полная подделка купюры;
2. частичная подделка купюры.

Полная подделка купюры представляет собой изготовление новой банкноты, а частичная – изменение номинала банкноты [2].

Изготовление поддельных купюр довольно затратный процесс в финансовом плане, поэтому можно наблюдать продажу поддельных банкнот. Поддельные банкноты можно продать/купить на различных интернет-сайтах: Гидра (запрещен законодательством Российской Федерации), также можно найти завуалированные объявления о продаже фальшивок на Авито, Юле.

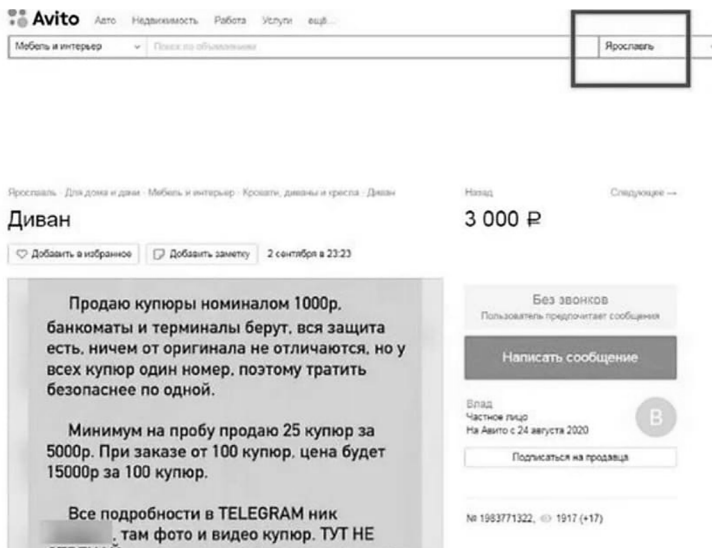
В социальной сети «Телеграмм» есть закрытые группы, в которых так же можно купить/продать фальшивые деньги.

Объявления на сайтах в сети Интернет содержат информацию о номиналах фальшивых купюр, мест, где можно сбыть купюру.

Такие покупки передаются путем «закладок», если покупатель и продавец находятся в одном городе, либо Почтой России и транспортными компаниями, если покупатель и продавец находятся в разных городах.

Необходимо отметить, что на Интернет – сайтах Авито и Юла предложения о продаже фальшивых денег встречаются редко и в большинстве удаляются модераторами, также по данным ресурсам проводят мониторинг сотрудники правоохранительных органов, что позволяет предотвратить сбыт. Объявление может выглядеть следующим образом (рис. 1).

Передача поддельной банкноты происходит путем закладки, которую оставляет продавец, далее отправляет инструкцию покупателю, и сам покупатель уже ищет место, где оставлена фальшивая купюра.



**Рисунок 1. Пример публикации о продаже фальшивых купюр на Avito**

Изучив вышеизложенное можно сделать следующий вывод: большинство поддельных денег на рынке производится одни и теми же изготовителями, которые их распространяют путем продажи в сети Интернет, а не только сбытом в торговых точках, АЗС и общественном транспорте.

Стоит отметить, что ответственность за данный вид преступления предусмотрена статьей 186 УК РФ.

При этом, изготовление и сбыт поддельных денежных знаков в крупном размере (ч. 2 ст. 186 УК РФ) наказываются лишением свободы на срок до двенадцати лет со штрафом до одного миллиона рублей.

Анализ информации позволил выделить следующие категории граждан, способных изготавливать и сбывать поддельные банкноты в большом количестве:

- 1) в прошлом уже привлекавшиеся к уголовной ответственности по статье 186 УК РФ;
- 2) обладающие навыками граверов, цинкографов, полиграфистов и т.д.;
- 3) имеющие доступ к сырью, оборудованию и инструментам, с помощью которых можно изготовить поддельные купюры.

Для уменьшения количества поддельных денежных знаков в обороте можно предложить следующие комплексные меры:

- 1) качественное новое усиление признаков защиты банкноты;
- 2) ввести обязательную сертификацию всей закупаемой по импорту и изготавливаемой внутри страны копировально – множительной техники, регистрацию и кодирование специальными платами;
- 3) тесное взаимодействие Центрального Банка с правоохранительными органами и экспертными подразделениями;
- 4) разработка специальных обязательных требований для всех банков, в которых будет закреплена обязанность устанавливать в банкоматах новейшее и современное оборудование, защищающее от приема фальшивых банкнот;
- 5) расширение международного сотрудничества в борьбе с фальшивомонетничеством;
- 6) усиление таможенного контроля, что позволит существенно снизить импорт поддельных денежных знаков из ближнего зарубежья.

#### **Список литературы:**

1. Куницына Е.М. Экономические преступления и правонарушения. – Новосибирск: Издательство СибАГС, 2009. – С. 72-74.
2. <https://lektsii.net/2-42563.html>.

## ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*Семенов Константин Олегович*

*соискатель*

*ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

## FACTORS INFLUENCING THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF A COMMERCIAL BANK

*Konstantin Semenov*

*Candidate of the Saint Petersburg State University of  
Economics,  
Russia, Saint Petersburg*

**Аннотация.** В статье проведен анализ факторов, влияющих на экономическую безопасность коммерческого банка. Раскрыта сущность понятий «финансовая стабильность» и «финансовая устойчивость», что позволило выявить их взаимосвязь на экономические аспекты.

**Abstract.** The article analyzes the factors that affect the economic security of a commercial bank. The essence of the concepts of "financial stability" and "financial stability" is revealed, which made it possible to identify their relationship to economic aspects.

**Ключевые слова:** безопасность; финансы; стабильность; факторы.

**Keywords:** security; finance; stability; factors.

Достижение высокого уровня экономической безопасности коммерческого банка во многом зависит от стабильного и эффективного функционирования ее составляющих, к которым относятся: финансовая безопасность (устойчивость), информационная, технико-технологическая, кадровая и правовая.

Одним из основных элементов обеспечения высокого уровня экономической безопасности банковской системы является его финансовая составляющая. Ее можно определить, как комплекс мер по достижению максимально возможного уровня платежеспособности и стабильности,

ликвидности его баланса и формирования эффективной структуры капитала, приносящей прибыль.

Рост прибыли и рыночной стоимости облигаций банка, ускорение оборачиваемости капитала – это основная цель финансовой составляющей.

Фактически, в стабильном и эффективно работающем банке достаточно средств для решения задач по защите информации, защите сотрудников банка и привлечению высококвалифицированных специалистов во все структуры.

Финансовая стабильность является следствием действия системы институциональных, управленческих, организационных, технических и информационных мер, направленных на обеспечение репродуктивно стабильного режима работы банка, защиту его прав и интересов, повышение уставный капитал, для увеличения ликвидности активов, для сохранения финансовых и материальных ценностей, а также для обеспечения возврата кредита [7].

Финансы – важнейший элемент экономического механизма современного общества – сложившаяся в обществе система экономических отношений по формированию и использованию ресурсов, основанная на распределении и перераспределении всего национального продукта и национального дохода.

Финансовая стабильность государства – это состояние финансов и финансовых институтов, гарантированная защита национальных экономических интересов, гармоничное и социально ориентированное развитие национальной экономики, финансовой системы и всего комплекса финансовых отношений и процессов в государстве, а также желание и способность финансовых институтов, обеспечение создания механизмов реализации и защиты интересов развития национальных финансов, поддержания социально-политической стабильности общества, а также создание необходимого и достаточного экономического потенциала и финансовых условий для поддержания целостности и единства финансовой системы даже в самых неблагоприятных, сохранение сценариев развития внутренних и внешних процессов и успешного противостояния внутренних и внешних угроз финансовой стабильности [9].

В условиях повышения банковских рисков, усиления межбанковской конкуренции, ужесточения требований к кредитным организациям со стороны надзорных органов финансовая устойчивость кредитных организаций выходит на первый план.

Это связано с тем, что банкротство даже одного крупного банка, не говоря уже о цепной реакции банкротств банков, имеет глубокие негативные последствия как для экономики одной страны, так и для экономик взаимосвязанных стран.

Исходя из вышеизложенного и зная специфику деятельности коммерческого банка О.С. Полушина убеждена, что «финансовую стойкость коммерческого банка следует рассматривать как своего рода обобщающий параметр, в котором синтезируются характеристики и эффекты всех других структурных составляющих общей экономической устойчивости банка» [6].

Другой исследователь А.А. Мамакова определяет финансовую устойчивость как «главное условие возможности субъекта по исполнению самостоятельной финансово-хозяйственной деятельности в соответствии со своими интересами» [5].

Методология финансовой устойчивости банка интерпретирует его способность к безубыточности при условии, что все взятые на себя соглашения и все законодательные предписания осуществляются оперативно на исследуемом кратковременном горизонте.

Впрочем, это обуславливает не столько соответствующую сумму денег и имущества в активах банка, сколько его необходимую возможность реализовать свою базовую деятельность в долговременной перспективе.

Сторожук И.Н. считает, что «финансовая стабильность является основополагающей конфигурацией системы обеспечения экономической безопасности и построена на возможности корректировать устойчивость экономического становления страны, региона, организации и динамизма главных финансово-экономических компонентов своей деятельности» [7].

А.Т. Гаспарян и Н.В. Жданова обозначают, что «финансовая стабильность банка подразумевается как значимый компонент его экономической безопасности, для чего целесообразно внедрить и поддерживать комплекс мер по оздоровлению и возрастанию результативности его операций.

Это позволит повысить не только уровень достаточности собственного капитала, но и повлиять на его качество, приобретение стабильных платежеспособных клиентов, контроле денежных потоков, поддержании необходимого баланса в привлечении и распределении ресурсов» [4].

Р.М. Галикеев указывает, что «при определении финансовой устойчивости нужно сделать акцент на соотношении ресурсной базы и элементов активной части бюджета, на которые она направлена» [3].

О.М. Богданова первостепенное значение в определении финансовой устойчивости банка придает собственным средствам [2]

В.Б. Тиханин под финансовой устойчивостью банка понимает «его способность противодействовать негативным изменениям при осуществлении операций по вовлечению ассигнований физических и юридических лиц в депозиты, открытию и управлению банковскими счетами, а также использованию кредитных вложений от своего имени и за свой счет на условиях срочности и рецидива» [8]. Автор акцентирует внимание на

возможность банка оказывать комплекс характерных банковских услуг соответствующего качества.

По мнению В.Н. Овчинникова, финансовая устойчивость коммерческого банка заключается «в способности его структурных подразделений: обеспечивать устойчивость экономического развития организации; обеспечить устойчивость основных финансово-экономических показателей предприятия; нейтрализовать негативное влияние глобальных финансовых кризисов и целенаправленных действий внешних (глобальных) факторов (государств, транснациональных корпораций, субгосударственных групп и т. д.), теневых (клан-корпоративных, мафиозных и т.д.) структур на экономическую безопасность страны. предприятия, а также о состоянии расчетной и платежной системы страны и ее социально-политической системы, для предотвращения масштабного бегства капитала за границу из реального сектора экономики; для экономики страны наиболее оптимально привлекать и использовать внешние заемные средства (например, долгосрочные синдицированные кредиты); для предотвращения преступлений и административных правонарушений в финансовых правоотношениях (в том числе легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем)» [9].

Все эти элементы, по нашему мнению, также можно представить как некоторые задачи (их полный перечень довольно широк), которые должны решать кредитные организации в целях обеспечения безопасного и эффективного функционирования элементов финансовой системы государства.

В работе С.А. Уразовой «устойчивость финансовой системы определяется уровнем дефицита бюджета, стабильностью цен, нормализацией финансовых потоков и расчетных отношений, устойчивостью банковской системы и национальной валюты, степенью защищенности интересов вкладчиков, рынка ценных бумаг, снижением внешнего и внутреннего долга и дефицита платежного баланса, обеспечением финансовых условий для активизации инвестиционной деятельности» [10].

Все это определяет финансовую устойчивость как ключевой показатель, демонстрирующий эффективность деятельности и финансовое состояние банка.

Несмотря на некоторое сходство, устойчивость коммерческих банков, в отличие от устойчивости предприятий и других хозяйствующих субъектов, имеет свои отличительные особенности, которые проявляются в источниках формирования финансовых ресурсов, направлениях их использования, в структуре активов.

Поскольку стойкость коммерческого банка является мало разработанной теоретической и практической проблемой, в современной

экономической литературе, как отечественной, так и зарубежной, нет единого мнения о содержании этой категории.

Это можно объяснить тем, что он носит комплексный характер, отражая не только внутренние факторы, но и внешние факторы банковского сектора.

Схематично значение финансовой устойчивости коммерческих банков в экономике представлено на рисунке 1.



**Рисунок 1. Финансовая устойчивость коммерческого банка и экономический рост [1].**

Интерпретация понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка» позволяет выявить его основные характеристики.

Первый признак - категория «финансовая стабильность» - это социальная категория, которая проявляет себя в интересах общества и его членов в устойчивом развитии коммерческих банков.

Таким образом, население напрямую заинтересовано в устойчивом развитии банков, которые благодаря своим сбережениям составляют ресурсную базу коммерческого банка. Вторым признаком понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка» - это ее зависимость от объема и качества ресурсного потенциала.

Ресурсный потенциал банка определяет качественный уровень банка. Финансовая устойчивость коммерческого банка - это динамическая



категория (третья характеристика), которая представляет собой свойство, которое возвращается в состояние финансового равновесия в результате воздействия после ухода из бизнеса.

Система финансовой стабильности, в свою очередь, является элементом социально-экономической перестройки важнейших макроэкономических и финансовых процессов в направлении эффективного и устойчивого функционирования самой государственной финансовой системы, в то же время обеспечивая безопасное функционирование всех элементов финансово-экономического механизма (кредитные учреждения, банки, компании и организации, физические лица) и др.) на основе использования современных финансовых программных средств.

Целью системы финансовой стабильности является создание условий для функционирования системы, в которых возможность направления финансовых потоков в области их использования, не определенных нормативными правовыми актами, и возможность явного нецелевого использования финансовых ресурсов крайне ограничены, снижается до минимума кредитными организациями и небанковскими кредитными организациями, а также со стороны органов государственной власти, органов власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления.

Одним из признаков, характеризующих понятие «финансовая стабильность», является общественный интерес к развитию банковского сектора.

Ресурсный потенциал - вторая характеристика, определяющая уровень финансовой устойчивости банка.

Чем больше банк заинтересован в приобретении качественных ресурсов, тем эффективнее он использует кадровый потенциал и укрепляет свое финансовое положение, повышая свою конкурентоспособность на рынке.

Еще одно проявление концепции «устойчивость» является «способность банка быстро вернуться к состоянию финансового равновесия после оказания на него внешнего воздействия, т.е. обеспечение таких условий, при которых банк может работать непрерывно в течение длительного времени и быть нечувствительным к внешним факторам, влияющим на его деятельность» [5].

Конечно, невозможно разработать универсальный набор инструментов, способных повысить финансовую устойчивость всех банков, так как каждый отдельный случай развития уникален и требует собственного анализа, оценки и разработки соответствующими способами для повышения эффективности деятельности, однако есть несколько основных направлений решения этой проблемы:

- диверсификация банковской деятельности, подразумевающая расширение спектра услуг, предоставляемых банком, постоянное улучшение его качества и маркетинговой активности;
- повышение инвестиционной активности;
- оптимизация и модификация существующих бизнес-процессов банка;
- расширение партнерских отношений для создания условий для аутсорсинга бизнес-процессов, что значительно снизит часть затрат;
- развитие современных инновационных технологий и автоматизации процессов;
- пересмотр кадровой политики с целью повышения качества кадровой работы и эффективности управления персоналом;
- создание эффективной стратегии деятельности и управления банком.

Наличие стабильных и финансово устойчивых кредитных организаций не только помогает заложить основы финансово-банковского сектора экономики страны, но и способствует повышению благосостояния населения и обеспечению экономического развития.

Угрозы финансовой стабильности банка (а также угрозы экономической безопасности) можно разделить на внутренние и внешние.

Инсайдерские риски возникают в основном из-за хищения материальных активов и финансовых ресурсов, высокого уровня финансового мошенничества со стороны банков, корпораций, частных лиц и государственных органов; а также с «проблемой» - подделкой финансовых документов, которая исходит как от компаний, обслуживаемых банком (заемщиком), так и от самого кредитного учреждения, когда прибыль занижена.

Особую роль в современных условиях играют внешние угрозы.

Они возникают в основном из-за неадекватной финансовой и экономической политики, неверных суждений властей и руководства, ошибок, злоупотреблений и других отклонений (бюрократия, различные экономические преступления и т. д.) государственной финансовой системы.

Реализация финансовой устойчивости банковской деятельности – это процесс обеспечения состояния защиты экономических интересов банка, проявляющийся в ходе реализации его уставных целей и задач, и заключается в создании благоприятных условий для реализации всех видов банковской деятельности, предусмотренной в письменном договоре.

Уровень гарантии финансовой стабильности банка определяется общепринятыми критериями его надежности, а также другими

показателями, характеризующими его способность противостоять различным негативным явлениям.

Суть финансовой устойчивости банковской системы заключается в том, чтобы гарантировать государству наилучшее использование ее ресурсов, чтобы избежать угроз для коммерческих банков и создать условия для стабильной и эффективной работы и получения прибыли.

Анализ материалов, приводит нас к вопросу о том, являются ли понятия «финансовая устойчивость» и «финансовая стабильность» синонимами.

По нашему мнению, понятие финансовой стабильности является более широким, а финансовая устойчивость – это ее составляющая.



**Рисунок 2. составляющие финансовой стабильности коммерческого банка (составлено автором)**

Таким образом, финансовая устойчивость банка, неразрывно связана с другими составляющими экономической безопасности, является комплексным понятием, включающим широкий спектр направлений различного характера. Ее успешное формирование и поддержание позволяет обеспечить эффективное функционирование банка как в организационном, так и в стратегическом плане, в то время как ее отсутствие ведет к усилению его уязвимости, потере безопасности работы и развития.

### **Список литературы:**

1. Бобрик М.А. Совершенствование системы индикаторов финансовой устойчивости коммерческих банков: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. 08.00.10. – Москва, 2011. – 25 с.
2. Богданова О.М. Коммерческие банки России: формирование условий устойчивого развития. – М.: Финстатинформ, 1998. – 196 с.

3. Галикеев Р.М. К вопросу определения устойчивости банков // Аудит и финансовый анализ. – 1998. – № 1. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/contents.asp?id=34254108> (дата обращения: 20.12.2020).
4. Гаспарян А.Т., Жданова Н.В. Повышение финансовой устойчивости кредитных организаций в условиях финансовой нестабильности // Научно-исследовательский журнал «Экономические исследования и разработки». – 2017. – № 4. – С. 111-120. URL: <http://edrv.ru/> (дата обращения: 01.20.2021 г.).
5. Мамакова А.А., Валиев Т.Ю. Финансовая устойчивость коммерческого банка как фактор обеспечения его экономической безопасности // Современные научные исследования и инновации. – 2019. – № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2019/07/89991> (дата обращения: 20.12.2020).
6. Полушина О.С. О дефиниции финансовой устойчивости коммерческого банка // Вестник УГТУ-УПИ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 6. – С. 112-120.
7. Сторожук И.Н. Финансовая стабильность в системе обеспечения экономической безопасности коммерческого банка : диссертация ... канд. эконом. наук : 08.00.05, 08.00.10. – Ростов-на-Дону, 2010. – 222 с.
8. Тиханин В.Б. Мониторинг финансовой устойчивости коммерческого банка: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.10. – Казань, 2002. – 25 с.
9. Управление экономической безопасностью коммерческого банка в условиях финансового кризиса: Монография / Под ред. В.Н. Овчинникова. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие - XXI век», 2013. – 192 с.
10. Уразова С.А. Устойчивость банковской системы: сущность и механизмы воздействия // Деньги и кредит. – 2007. – № 8. – С. 30-34.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XLVII международной  
научно-практической конференции*

№ 2 (47)  
Февраль 2021 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 15.02.21. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 3,25. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»  
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74  
E-mail: [economy@nauchforum.ru](mailto:economy@nauchforum.ru)

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
[nauchforum.ru](http://nauchforum.ru)