

Видна высокая степень взаимосвязи между рассматриваемыми показателями, что говорит о существенном значении развития дорожной сети в экономике региона.

Выводы:

- выявлена высокая степень взаимосвязи между плотностью автомобильных дорог и валовым региональным продуктом рассматриваемых регионов;
- развитая сеть автомобильных дорог позволяет повышать качество логистических услуг, планировать транспортные развязки, логистические центры и т.д.;
- в настоящее время автомобильный транспорт занимает весомую нишу в перевозках грузов и пассажиров внутри государства и развитие сети автомобильных дорог непосредственно связано с уровнем социально-экономического развития региона.

Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики Раздел «Транспорт» <https://rosstat.gov.ru/statistics/transport>
2. Федеральная служба государственной статистики Раздел «Национальные счета» <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>
3. Кремер, Н. Ш. Математическая статистика : учебник и практикум для вузов / Н. Ш. Кремер. - Москва : Издательство Юрайт, 2023. - 259 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (НА ПРИМЕРЕ ПАО "СБЕРБАНК")

А.Д. Кревень

Научный руководитель Е.А. Ефимова
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева.

Согласно определению Жуковой Е.Ф., универсальный банк может осуществлять практически все виды банковских операций: предоставление как краткосрочных, так и долгосрочных кредитов, проведение операций с ценными бумагами, прием вкладов от юридических и физических лиц различных видов, а также оказание прочих банковских услуг [1].

Банковский продукт - это банковский документ (или свидетельство), который выпускается банком для обслуживания клиента и проведения банковских операций [2].

Клиентам Сбербанка предоставляется широкий перечень банковских продуктов. СберБанк является банком номером один в России свыше 30 лет. Прогресс не может стоять на месте, и Сбербанк, включая другие банковские структуры, понимают, что будущее в банковских продуктах. Сейчас у Сбербанка имеется множество сервисов для того, чтобы удовлетворить потребности клиента. Клиенты банка часто пользуются вкладами, кредитами, накопительными счетами, переводами и другими продуктами. Чтобы улучшить условия и расширить возможности, клиенты могут оформить подписку СберПрайм или СберПрайм+, в котором увеличен лимит на переводы, имеется бесплатный доступ к экосистеме Сбера и повышенные бонусы от СберСпасибо.

Сбербанк имеет множество банковских продуктов и услуг, таких как: SberPay, СберПрайм, кредиты, ипотека, дебетовые карты, кредитные карты, платёжный стикер, вклады, инвестиции, платежи, переводы, страхование. За счёт большого количества разнообразных банковских продуктов, количество активных клиентов увеличивается ежемесячно.

Клиенты выделяют особенности обслуживания в Сбербанке, а именно: простое и интуитивно понятное мобильное приложение Сбербанк Онлайн, одобрение кредита в Сбербанк Онлайн происходит моментально без необходимости обращаться в офис банка, большое количество офисов и банкоматов, надежность банка, бесплатное обслуживание новых оформленных дебетовых карт с платёжной системой МИР.

В Сбербанке 02.11.2023 опубликовали финансовую отчётность за девять месяцев и по состоянию на 30.09.2023. Председатель Правления Сбербанка озвучил, что Сбербанк заработал 1 149 млрд рублей чистой прибыли за этот год и обеспечил рентабельность капитала на 26%. Кредитный портфель физических лиц вырос на 9%, а юридических лиц – на 9,2%. Качество кредитов осталось на прежнем уровне. Средства на депозитах и счетах физических лиц выросли на 6,4% за квартал. В итоге рыночная доля Сбербанка увеличилась до 44,7%[3].

На 30.09.2023 количество активных клиентов-физических лиц Сбербанка составляет 107,6 млн., по сравнению с предыдущим годом 106,4 млн. Сбербанк показывает высокие показатели, в отличие от других сторонних банков. Такие показатели значительно превосходят конкурентов. Причиной роста стало развитие экосистемы Сбербанка.

Таблица 1. Основные показатели активности клиентов, млн. чел.[3].

Показатель	30.09.2023	31.12.2022	Абсолютный прирост в 2023 г. к уровню 2022 г.
Количество активных клиентов-физических лиц	107,6	106,4	1,2
Количество активных ежемесячных пользователей (MAU) СберБанк Онлайн (app+web)	81,0	78,6	2,4
Количество ежедневных пользователей (DAU) СберБанк Онлайн (app+web)	42,2	40,9	1,3
Количество активных корпоративных клиентов	3,1	3,0	0,1

К экосистеме банка относятся компании, которые не имеют отношения к бизнесу банка. Задача экосистемы состоит в том, чтобы удовлетворять потребности клиента, то есть даёт возможность решать повседневные задачи. Вход в экосистему банка осуществляется через СберID. Сервис СберID – это безопасная регистрация клиента для входа в приложение или сайт. Вход в СберID предоставляет доступ к сервисам Сбербанка и его партнёров. Список экосистемы разнообразен: Сбербанк, СберМаркет, СберМегаМаркет, Okko, СберЗвук, Ситимобил, 2ГИС, DeliveryClub, YouDrive, ТВ-приставка SberBox, СберМобайл, SberPay, Сберкоин, СберЕАптека, SberCloud, ДомКлик, СберПраймПлюс, СберАвто, СберСтрахование, СберСпасибо, СберЛизинг, СберСделки, СберБизнес.

Тем более, внедрение экосистемы, это глобальная тенденция. Это учитывает потребности нового поколения, которое часто пользуется интернет услугами. Чтобы не потерять клиентов, необходим соответствующий сервис.

В 2018 году Сбербанк построил стратегию, согласно которой к 2020 году банк должен был быть трансформирован в технологическую компанию. В соответствии с задачей, поставленной Председателем Правления банка Германом Грефом в 2019 году, в ближайшие годы необходимо, прежде всего, выстроить экосистему банка, при этом ожидаемые высокие результаты в виде роста финансовых показателей возможны только через пять лет [4].

В 2020 году произошло слияние финансовых продуктов и сервисов в новый бренд «Сбер».

Сбербанк не собирается останавливаться на достигнутом и продолжает своё развитие, внедряя новые сервисы и технологии, чтобы дать возможность клиентам пользоваться удобными и подходящими продуктами.

Список использованных источников

1. Жукова Е.Ф. Банки и банковские операции. Учебник для вузов. - М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 2007.
2. Романова А.Н. Маркетинг - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995 – С.158.
3. Сокращенные результаты МСФО 9 месяцев 2023 года. [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/groupresults/ifrs_q3_2023 (дата обращения: 21.11.2023).
4. «Сбербанк» зарегистрировал новый товарный знак. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/04/22/799910-sberbank-tovarnii-znak> (дата обращения: 21.11.2023).

МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНЫХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

Д.Ю. Лебедев

Научный руководитель М.В. Цапенко
Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева

Рациональная организация транспортных грузовых перевозок на промышленном предприятии имеет огромное значение для эффективного управления логистическими процессами и обеспечения бесперебойной работы производственных цепочек. Нерациональное планирование и организация грузоперевозок могут привести к задержкам в поставках и производственных процессах, увеличению затрат на логистику, потере клиентов и снижению конкурентоспособности предприятия.

Одним из способов совершенствования организации транспортных грузовых перевозок является внедрение системы ГЛОНАСС. Затраты на внедрение системы ГЛОНАСС на промышленном предприятии могут значительно варьироваться в зависимости от ряда факторов, таких как количество транспортных средств, которые требуется оборудовать системой, комплексность установки и настройки, сроки работы и обслуживание [1].

Внедрение данной системы будет рассматриваться на примере промышленного предприятия ПАО «ОДК-Кузнецов», у которого она отсутствует. Это одно из крупнейших промышленных предприятий в России, занимающееся разработкой, производством и обслуживанием авиационных двигателей. [2].

Рассмотрим структуру затрат на предприятии для обслуживания собственного автопарка. Данная структура представлена в таблице 1.

Таблица 1. Структура затрат на обслуживание собственного автопарка.

Показатель	Затраты, руб.
1	2
Ремонт и обслуживание	6 040 381
Горюче-смазочные материалы (ГСМ)	38 347 237