

... \$20,000.
... more lots
... of J. ...

ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

ISSN 2587-599X



Периодическое издание
Выпуск № 2
Казань, 2023

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ**

**«ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ
ПОЛИТИКА»**

**Выпущено под редакцией
Научного объединения
«Вертикаль Знания»**



РОССИЯ, КАЗАНЬ

2023 год

Основное заглавие: Финансы и учетная политика

Параллельное заглавие: Finance and accounting policy

Языки издания: русский (основной), английский (дополнительный)

Учредитель периодического издания и издатель: Научное объединение
«Вертикаль Знаний»

Место издания: г. Казань

Формат издания: электронный журнал в формате pdf

Периодичность выхода: 1 раз в месяц

ISSN: 2587-599X

Редколлегия выпуска:

1. Асизбаев Рустам Эмилжанович – д-р экон. наук, профессор, зам. председателя Национальной аттестационной комиссии Кыргызстана, г. Бишкек, Кыргызстан.

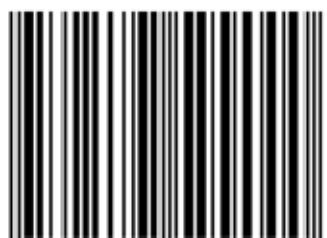
2. Ангелина Ирина Альбертовна – д-р экон. наук, профессор, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк.

3. Королюк Елена Владиславовна – д-р экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке.

4. Мезенцева Екатерина Викторовна – канд. экон. наук, доцент, Кубанский государственный университет, филиал в г. Тихорецке

5. Пардаев Абдунаби Халикович – д-р экон. наук, профессор, Ташкентский финансовый институт, г. Ташкент, Узбекистан.

ISSN 2587-599X



9 772587 599000 >

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ ВЫПУСКА:

Финансы и учетная политика. – 2023. – № 2 (30).

Оглавление выпуска

**МЕЖДУНАРОДНОГО
РЕЦЕНЗИРУЕМОГО
НАУЧНОГО ЖУРНАЛА**

«ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА»

Выпуск № 2 / 2023

Стр. 5 Галеева М.Н.

Институт предварительных налоговых разъяснений: налоговый рулинг. Опыт России и зарубежных стран

Стр. 11 Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Серафимова В.А.

Страхование юридических лиц от киберрисков: проблемы и перспективы развития

Стр. 15 Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Фоминова А.С.

Современное состояние рынка ОСАГО в России

Стр. 20 Печерица В.Я., Хаустова Г.И.

Анализ платежеспособности коммерческой организации

Стр. 27 Попова Т.А., Назарова Г.В., Вагнер Л.А.

Исследование предпочтений клиентов при выборе банковского вклада

УДК 336.22

**ИНСТИТУТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РАЗЪЯСНЕНИЙ:
НАЛОГОВЫЙ РУЛИНГ. ОПЫТ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

Галеева Мадина Наилевна,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва

E-mail: mngaleeva@edu.hse.ru

Аннотация. В данной статье исследуется относительно новый для российского правового института – институт налогового рулинга. Он рассматривается с призм не только действующего национального права России, но также в комплексном сравнении с правом других иностранных юрисдикций, где выделена характерная черта каждой рассмотренной страны. Сегодня, возможность получить мотивированное налоговое мнение возможно исключительно в рамках соглашения о налоговом мониторинге, в то время как опыт коллег свидетельствует наличии иного подхода, при котором указанным правомочием обладает более широкий круг лиц, имеющих право обращаться за разъяснениями. Помимо общих требований, предъявляемых к налогоплательщику, а также последствий для налоговой служб, представлены предложения по поводу совершенствования текущего законодательства в сфере налогообложения.

Ключевые слова: налоговый рулинг, налоговый мониторинг, предотвращение рисков, формирование партнерских отношений.

Abstract. This article explores a relatively new institution for the Russian law the institute of tax ruling. It is viewed from the prism not only of the current national law of Russia, but also in a comprehensive comparison with foreign jurisdictions. Today, the opportunity to get a motivated tax opinion is possible only within the framework of the agreement on tax monitoring, while the experience of colleagues indicates a wider range of persons who have the right to seek clarification. In addition to the general requirements imposed on the taxpayer, as well as the consequences for the tax services, proposals for improving the current legislation in the field of taxation are presented.

Key words: advanced tax ruling, tax monitoring, risk prevention, forming partnership.

Введение

Институт российского налогового контроля в 2015 году обзавелся новой формой, которая называется налоговый мониторинг (глава 14.7. НК РФ), ознаменовав взятие курса на формирование партнерских отношений между сторонами. Суть его заключается в том, что налогоплательщик в добровольном порядке предоставляет информацию или доступ к его информационным системам, создавая благоприятные условия для отслеживания налоговым органом проводимых финансово-хозяйственных операций [1]. В свою очередь налоговая предлагает ряд преференций и гарантий, о которых мы поговорим

далее. В основе налогового мониторинга заложили принцип прозрачности, который позволяет компаниям значительно снизить издержки взаимодействия с налоговой и повысить эффективность в управлении рисками.

Следующей ступенью развития налогового мониторинга стало появление налогового рулинга. В России, правом на получение разъяснений обладают исключительно налогоплательщики, перешедшие на особый режим взаимодействия, на налоговый мониторинг.

Основная часть

Главная цель налогового рулинга состоит в предоставлении налогоплательщику информации о возможных негативных последствиях предполагаемой сделки. Согласно ст. 105.30 НК, мотивированное мнение налогового органа отражает позицию налогового органа по вопросам правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов. Мотивированное мнение направляется организации исключительно при проведении налогового мониторинга. У компании есть право в течение одного месяца со дня получения указанного уведомления сообщить налоговому органу, о согласии (несогласии) с мотивированным мнением с приложением документов, подтверждающих выполнение указанного мотивированного мнения (при их наличии). Необходимо лишь предоставить часть бухгалтерской и налоговой отчетности, чтобы налоговая провела оценку сделки и дала итоговое заключение, инструкцию, по которой и следует действовать. Соответственно, для того, чтобы получить право на получение мотивированного мнения, необходимо подписать соглашение о проведении налогового мониторинга, подписание которого является добровольным.

Официальное подтверждение позволяет бизнесу определить их права и обязанности, уровень налоговой нагрузки, а также обезопасить от возможных притязаний со стороны контролирующего органа, например, если налогоплательщик действовал согласно всем предписаниям то, при обнаружении не состыковок и отклонении от норм, налоговые органы потребуют исправить допущенные нарушения, не начисляя штрафы и пени. Сейчас в НК нет положений, которые были бы направлены на обеспечение публичности таких разъяснений налоговых органов, оно доступно только индивидуально-определенной компании, в отличие от большинства иностранных юрисдикций. Более того, российскому законодателю не пришлось прибегать к кардинально новым решениям, ведь институт налогового рулинга широко применяется в зарубежных правовых порядках, поэтому допустимым было бы более широкая имплементация норм. Например, во Франции он существует под названием *rescript fiscal*, в США действует *advanced tax ruling*, поэтому обо всем по порядку [2].

Для начала мы разберемся с условиями перехода на налоговый мониторинг. В 2021 году требования к налогоплательщикам, желающим перейти на налоговый мониторинг были снижены, поэтому доступ к системе получили и некоторые представители среднего бизнеса. Отмечается положительный рост числа участников: с 2023 года планируется проводить мониторинг в отношении 448 компаний, а за последний год количество участников выросло на 32% [3]. Обратимся к п. 3 ст. 105.26 НК РФ:

1. Совокупная сумма налогов за календарный год, который предшествовал году подачи заявления, должна составлять не менее 100 млн. рублей;
2. Совокупная сумма доходов по данным отчетности за календарный год, который предшествовал году подачи заявления, должен быть не менее 1 млрд. рублей;
3. Совокупная сумма активов по отчетности на 31 декабря календарного года, предшествующему году подачи заявления, должен составлять не менее 1 млрд. рублей.

Как мы можем заметить, не смотря на достаточно высокие требования к налогоплательщикам, количество желающих не перестает расти, с тем же это связано? Участие в налоговом мониторинге дает некоторые преимущества:

1. Повышение деловой репутации в глазах контрагентов;
2. Выездные налоговые проверки не проводятся, а камеральные – только в исключительных случаях;
3. Своевременное обнаружение ошибок в отчетности и их исправление;
4. Возможность получить мотивированное мнение – рулинг;
5. Электронный документооборот.

Получается своеобразная сделка с государством: налогоплательщик предоставляет удаленный доступ к налоговой и бухгалтерской отчетности в режиме реального времени, а налоговая может произвести drill down – проанализировать первичные документы по всем интересующим операциям, позволяя уменьшить фискальную и регуляторную нагрузку [4].

На мой взгляд, институт мотивированных мнений можно назвать одним из самых интересных преимуществ для налогоплательщика, ведь у компании появляется возможность получать разъяснения по вопросам налогообложения операций. Налоговый рулинг гарантирует организации, что если налоговые органы впоследствии изменят свою позицию по рассмотренной проблеме, то налогоплательщик не будет привлечен к ответственности по этому эпизоду [5]. Соответственно, гарантируется один из принципов налогового законодательства – предсказуемость принятия решений.

В связи с досудебным урегулированием конфликтов наметилась тенденция на снижение количества налоговых споров, доступности решений по налоговым проверкам. Однако наличие новых открытых источников правоприменительной практики по налоговым вопросам все еще остается актуальным. Образуется ситуация правовой неопределенности, когда налогоплательщики не до конца могут оценить налоговые риски, а налогоплательщики, находящиеся, в том числе на мониторинге, не могут определить, нужно ли направлять запрос инспекции о представлении мотивированного мнения (возможно, по соответствующему вопросу позиция налогового органа уже устоялась и в получении мотивированного мнения нет никакого смысла) [5]. Конечно же, следовало бы внести корректировку в нормативную базу и создать открытую базу мотивированных мнений. Сейчас функционирует схожий ресурс ФНС: «Решения по жалобам» [6]. В нем можно найти обезличенные позиции службы и налогоплательщиков. Публичность мотивированных мнений позволит установить единообразие в подходах ФНС.

Теперь предлагаю обратиться к опыту зарубежных стран, где уже почти во всех странах имеется законодательство о налоговых рулингах. Самой первой

страной, которая имплементировала институт была Швеция, сделала она это ещё в далеком 1911 году [7]. США подхватили тенденцию, в 1918 году, однако тогда государственные органы не были связаны своими собственными решениями. Основной целью была борьба со сложностью и формализмом обширного налогового законодательства. С 1977 года Налоговое управление США публикует обезличенные налоговые рулинги в еженедельном порядке. Кстати, рулинг в США императивен не только для налоговой, но и для налогоплательщика. Он может быть оштрафован за действие в разрез с данным юридическим толкованием.

Интересным на мой взгляд является опыт Нидерландов, где существует несколько видов рулингов (рассмотрим некоторые из них) [7]:

1. Для холдинговых компаний – разъяснялось правило «освобождения участия». Оно означает, что расходы, связанные с приобретением и сопровождением участия в «дочке», вычитаются из налогооблагаемой прибыли материнской компании в Нидерландах, в то время как доходы, полученные от дочерней компании, не подлежат налогообложению [8].

2. Для финансовых компаний – в отношении компаний, которые выдают займы в рамках группы компаний или на фондовом рынке.

3. Для компаний, которые действуют как лицензиаты или сублицензиаты (получают роялти).

4. Для постоянных представительств – рулинги касаются вопросов распределения прибыли между голландскими финансовыми компаниями и их зарубежными филиалами.

Стоит отметить, что изначально правила о рулинге были связаны с активным участием Нидерландов в международной торговле. Они предавали определенность иностранным компаниям, которые инвестировали в страну. Особенно это стало заметным во время Второй мировой войны [9]. Позже практика изменилась в сторону стимулирования притока новых инвесторов, которые искали возможность договориться с органами, а также найти низконалоговую гавань. Однако в 2001 году ситуация начала меняться, когда ОЭСР начало бороться с фактом конкуренции стран за налоговую базу, поэтому ряд благоприятных для иностранного капитала норм было пересмотрено.

В Финляндии, запрос предварительного решения является жизнеспособным инструментом для физических лиц при планировании действий, имеющих существенное экономическое значение. Предварительное решение может быть запрошено, например, в отношении подоходного налога, НДС, налога на наследство и налога на дарение. Здесь мы уже видим отличие – инструмент может применяться и к физическим лицам. Все решения Налогового управления, вынесенные по заявлениям о предварительном разъяснении, являются платными. Сумма включает в себя плату за решение, плату за обработку данных. Если в ответ на письмо-заявление вынесено более одного решения, и они связаны с одним налоговым вопросом, каждое из этих предварительных решений облагается 50% обычных сборов и сборов [10]. Налогоплательщики, осуществляющие экономически значимые операции, либо особенно чувствительные к риску непредвиденных налоговых последствий смогут выиграть от полученного мнения. Исходя из этой точки зрения, обычно затраты на вынесение решения компенсируются преимуществами, связанными с устранением риска.

В Чехии, отличием является то, что налоговый рюлинг имеет срок действия. По истечении трех лет с даты вступления в силу, они утрачивают свое действие [11]. Срок также является неотъемлемой гарантией стабильности налогового законодательства и позволяет рассчитывать на долгосрочное планирование.

В Австралии и Новой Зеландии две основные формы письменных рюлингов: государственные и частные, оба они связывают налоговые органы [12]. Публичное решение отражает мнение комиссара о том, как будет применяться налоговое законодательство. Оно применяется к налогоплательщикам в целом, либо к определенному классу. Частные решения (иногда называются предварительными), направлены на применение к конкретному субъекту. Несмотря на это, у частного рюлинга есть прецедентная направленность при заключении идентичной сделки. Однако в этом случае, комиссионер уже не будет связан им.

Однако, не стоит приравнивать мотивированное мнение к налоговым консультациям. Во-первых, консультации предоставляются на основе двустороннего договора. Во-вторых, консультант пытается найти наиболее эффективное урегулирование налоговых вопросов, предоставляя разнообразные опции. В то время как налоговый рюлинг предлагает лишь один возможный вариант действий, хотя и без риска неблагоприятных последствий. В обоих случаях решение о том, следовать предложенным вариантам или нет, остается за налогоплательщиком, но только рюлинг предоставляет правовую защиту, поэтому игнорирование решения не является разумным.

Вывод

Институт налогового рюлинга является независимым инструментом, который направлен на оказание налогоплательщику помощи в процессе налогового администрирования. Он позволяет обратиться в ФНС с просьбой вынести решение, которые поможет спрогнозировать возможные риски, а также где указано, как будет толковаться налоговое законодательство в конкретной ситуации. Исходя из анализа опыта зарубежных стран, предлагаю следующие возможные нововведения, которые, как я считаю, гармонично встроятся в наш правопорядок:

1. Учитывая, что круг субъектов, которые имеет право претендовать на получение мотивированного мнения сводится лишь к тем организациям, которые заключили соглашение о проведении налогового мониторинга, то в целях обеспечения принципа равенства налогоплательщиков, было бы целесообразным расширить категорию лиц, имеющих право на получение налогового рюлинга. Во-первых, снизить правовые барьеры для организаций, а во-вторых, предоставить возможность и физическим лицам обратиться за разъяснениями.

2. Увеличение числа субъектов, имеющих право обращаться за рюлингом неизбежно влечет к повышению издержек налоговой службы: потребуется привлекать дополнительный персонал, вопросы могут требовать более детальной проработки, занимать больше времени на рассмотрение. Поэтому, чтобы уменьшить затраты ФНС, а также предотвратить необоснованное обращение сторон за разъяснениями, предлагаю: во-первых, создать открытую обезличенную базу данных мотивированных мнений налоговой, во-вторых, предусмотреть сбор, который не подразумевает под собой фискального

характера. Размер сбора может быть гибким и зависеть от субъектов обращения (юридическое или физическое лицо, величина дохода) и сложности вопроса (цена сделки).

3. Кроме того, представляется интересным возможность ограничить мотивированное решение по сроку действия, что позволит субъектам ориентироваться во времени, просчитывать возможные последствия, а также благоприятно скажется на лицах, прибегающим к рюлигам, которые будут размещаться в открытом интернет-сервисе службы.

Соответственно, рекомендую рассматривать предварительные налоговые решения как выразительную функцию в поддержку верховенства закона, эффективного налогового администрирования, а также одного из благоприятных векторов развития, направленного на создание благоприятных партнерских отношений между представителями бизнеса гражданами, не занимающимися предпринимательской деятельностью и ФНС.

Список использованных источников:

1. Гринкевич Л.С., Герб А.А. Налоговый мониторинг в России: современный этап реализации // ПУФ. – 2016. – № 2 (22). – С. 12-14.

2. Цыганова Т.Д., Лялина Ж.И. Институт предварительного налогового контроля в России: проблемы и перспективы развития // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 11-1 (42). – С. 128-130.

3. 448 компаний станут участниками налогового мониторинга с 2023 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/12789356/

4. Harris P. Corporate tax law: Structure, policy and practice. – Cambridge University Press, 2013.

5. Коваленко Н.С., Леонов Е.М. Налоговый мониторинг как инструмент налоговой цифровизации // Закон. – 2021. – № 4. – С. 50-59.

6. Решения по жалобам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/rn77/service/complaint_decision/

7. Romano C. Advance tax rulings and principles of law: towards a European tax rulings system. – IBFD, 2002. – Т. 4. – 544 p.

8. Гончарова Л.В. Налогообложение холдинговых компаний в Нидерландах // Налоговед. – 2004. – № 2. – С. 22-25.

9. Bolink K. Country Note: An In-Depth Analysis of Published Anonymized APA and APA Request Summaries Under the Revised Dutch Tax Ruling Practice // Intertax. – 2021. – Т. 49. – № 3. – pp. 278-291.

10. Application for an advance ruling – corporate entities. – URL: <https://www.vero.fi/en/businesses-and-corporations/cooperation-and-services/Advance-ruling/>

11. Bartes R. Et al. Legal institute of advance tax rulings // Białostockie Studia Prawnicze. – 2019. – Т. 3. – № 24. – pp. 157-164.

12. Sawyer, Adrian & Alarie, Ben & Datt, Kalmen & Weeks, Greg. (2014). Advance Tax Rulings in Perspective: A Theoretical and Comparative Analysis'. New Zealand Journal of Taxation Law and Policy. 20. 362-389.

УДК 368.1

**СТРАХОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ОТ КИБЕРРИСКОВ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*Клишина Юлия Евгеньевна,
Углицких Ольга Николаевна,
Серафимова Вероника Алексеевна,
Ставропольский государственный аграрный
университет, г. Ставрополь*

E-mail: veranika.serafimova@yandex.ru

Аннотация. В данной статье проанализированы страхование киберрисков компаний, особенности самой молодой отрасли страхования, проблемы и перспективы коллаборации с компаниями сферы информационной безопасности. Актуальность темы выражена в повышающемся количестве кибератак, нацеленных на компании всевозможных секторов экономики и отсутствие комплексной защиты юридических лиц и их интеллектуальной собственности.

Abstract. This article analyzes the cyber risk insurance of companies, the features and necessity of the youngest insurance industry, the problems and prospects of collaboration with companies in the field of information security. The relevance of the topic is expressed in the increasing number of cyber attacks aimed at companies in various sectors of the economy and the lack of comprehensive protection of legal entities and their intellectual property.

Ключевые слова: киберстрахование, информационная безопасность, киберриски, кибератаки, программное обеспечение, интеллектуальная собственность, юридические лица, компании.

Key words: cyber insurance, information security, cyber risks, cyber attacks, software, intellectual property, legal entities, companies

Современное общество характеризуется, в первую очередь, цифровизацией подавляющего количества сфер жизни. Технологический прогресс затронул как частных пользователей, давая возможность неограниченной коммуникации и поглощения любой интересующей информации, так и юридических лиц, упрощая осуществление различных операций, документооборота, связи с клиентами, экономя не только финансовые ресурсы, но и время. Вместе с тем, к сожалению, цифровая трансформация коснулась и мошенников, ловко подстраивающихся под изменения в обществе. Внедрение технологий в частные хозяйственные процессы привели к новым видам мошенничества, трансформировавшихся в кибератаки, результатом которых стали не только крупные финансовые потери, но и банкротство с полной ликвидацией бизнеса. Экономика страны находится в прямой зависимости с компаниями и товаропроизводителями, поэтому в данной статье мы анализируем киберстрахование именно с позиции юридических лиц.

Киберпреступность в отношении юридических лиц подразумевает под собой хищение финансовых активов компании (денежные средства, ценные бумаги), информации внутреннего пользования, данных об учредителях бизнеса, сотрудников, клиентов и партнёров [1]. С ростом вариативности и технологическом усовершенствовании кибератак, растёт спрос на продукты, защищающие интеллектуальную собственность компании. Так, в 1990 году зародилась новая отрасль страхования – страхование от киберрисков, иначе киберстрахование. Данная отрасль прошла длительный путь развития и многочисленных модернизаций, до 2017 года в целом представляя собой способ возмещения ущерба лишь от вредоносных вирусов [3]. Начиная с 2017 года Киберстрахование трансформировалось в мощный инструмент противодействия все возможным киберугрозам. Таким образом, киберстрахование главным образом нацелено на минимизацию или полное покрытие финансовых убытков компании, наступивших вследствие кибератак мошенников [2].

Пандемия выступила ключевым рычагом для повышения спроса на услуги киберстрахования, многие компании перешли в формат онлайн торговли и предоставления услуг с использованием интернета и собственных платформ в нём, что породило волну крупных кибератак. Начиная с 2020 года сфера киберстрахования стала расширяться и развиваться с самыми высокими темпами за всю историю своего существования. Однако до сих пор эту отрасль нельзя назвать развитой и широко известной, проанализируем проблемы, тормозящие внедрение киберстрахования во всеобщий обиход.

Доля компаний, использующих страхование киберрисков всего 6%, рассмотрим их на рисунке 1.



Рис. 1 Компании, использующие киберстрахование

Из рисунка 1 видно, что большую долю среди компаний, использующих киберстрахование, занимают предприятия финансовой отрасли и IT, что объясняется затратностью киберстрахования и обеспечения информационной безопасности. Данный факт выступает ключевым барьером развития киберстрахования.

Из первого выявленного фактора, препятствующего развитию киберстрахования, вытекает второй фактор – сложность в оценке достаточной суммы покрытия киберрисков. Услуга страхования кибератак представлена лишь в нескольких страховых компаниях, поскольку эта отрасль является самой рискованной и непредсказуемой, следствием чего выступает сравнительно большой пакет возможных рисков, а исходя из этого и высокие тарифы, доступные очень узкому кругу клиенту, что подтверждают данные из рисунка 1. На высокую стоимость данного вида страхования влияет также необходимость в квалифицированных кадрах в отрасли ИТ, технологическом оснащении системы безопасности компании и других её отделов, кибербезопасности, киберрисков и др. [4].

Третьим фактором, выступающим барьером для киберстрахования является недоверие клиентов. Для определения всех возможных рисков страховщиком, компании необходимо предоставить всеобъемлющую информацию о своей деятельности, на что решатся не многие.

Для решения вышеописанных проблем и повышения привлекательности такой важной отрасли страхования, как киберстрахование, необходимо объединить две статьи расходов в единый пакет услуг. Речь идёт о киберстраховании и услугах защиты от киберрисков.

Невозможно полагаться лишь на одну из вышеуказанных услуг, поскольку страхового покрытия в случае мощной кибератаки может попросту не хватить, а любая компания или программное обеспечение, нацеленное на предотвращение кибератак, не может дать стопроцентной гарантии на защиту интеллектуальной собственности компании.

Таким образом, необходимо создать единый пакет услуг, включающий обе эти структуры. В качестве возможного партнёра для страховых компаний может выступать компания Group-IB. Данная компания предоставляет услуги по детектированию и предотвращению кибератак, выявлению мошенничества, исследованию высокотехнологичных преступлений и защиту интеллектуальной собственности в сети. В основе технологического лидерства компании – непрерывающееся реагирование на инциденты информационной безопасности при помощи искусственного интеллекта или услуг лабораторий компьютерной криминалистики в круглосуточных центрах оперативного реагирования [5]. Объектами защиты выступает интеллектуальная собственность компании, внутренний и внешний периметр, а также клиентов и партнёров компании. Платформа компании производит анализ всех модулей, потенциально несущих угрозу – интернет, почта, мессенджеры, даркнет.

Ключевым аспектом коллаборации должна выступать нормированная стоимость услуги, финансово посильная как для крупных компаний, так и для более мелких, достижимая путём уменьшения конечной суммы пакета услуг со стороны обеих компаний коллаборации. Однако, важно учитывать, что сумма должна варьироваться в пределах значения прибыльности и точки безубыточности страховой компании и компании, предотвращающей киберугрозы. Выгода взаимодействия компаний прослеживается с обеих сторон. Так, со стороны страховой компании, уменьшение стоимости страхового тарифа обусловлено операциями по уменьшению рисков наступления страхового

случая, а со стороны компании, предотвращающей кибератаки – появляющаяся возможность дать клиентам гарантию полной защиты от киберугроз, то есть даже при несвоевременном обнаружении угрозы или невозможности её ликвидации, клиент остаётся под защитой страховой компании.

Делаем вывод, что киберстрахование в условиях цифровизации является необходимым инструментом защиты бизнеса и его интеллектуальной собственности. Однако данная отрасль всё ещё находится на пути своего развития и совершенствования. Лишь при достижении консенсуса между страховыми компаниями, компаниями, предотвращающими кибератаки и их клиентами, можно будет с уверенностью говорить о высоком уровне защищённости и устойчивости к киберугрозам бизнеса и экономики в целом.

Список использованных источников:

1. ГОСТ Р 59516-2021. Правила страхования рисков информационной безопасности: национальный стандарт Российской Федерации: издание официальное: утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 20 мая 2021 г. № 420-ст введён впервые: дата введения 2021-11-30 / разработан Федеральным государственным учреждением "Федеральный исследовательский центр "Информатика и управление" Российской академии наук" (ФИЦ ИУ РАН), Федеральным государственным автономным образовательным учреждением высшего образования "Национальный исследовательский университет "Московский институт электронной техники" и Обществом с ограниченной ответственностью "Информационно-аналитический вычислительный центр" (ООО ИАВЦ). – Москва: Стандартинформ, 2021.

2. Волкова Т.А. Страхование информационных рисков (киберстрахование) / Т.А. Волкова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – Т. 1. – № 7 (33). – С. 117.

3. Иванова А.П. Умные устройства, киберстрахование и утечки данных: новые проблемы и новые решения / А.П. Иванова // Социальные новации и социальные науки. – 2020. – № 1 (1). – С. 143-148.

4. Изварина Н.Ю. Использование комплексной системы экономической безопасности в практической работе компании / Н.Ю. Изварина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 7 (89). – С. 82-85.

5. Мамаева Л.Н. Кибер-страхование как способ обеспечения информационной безопасности / Л.Н. Мамаева, В.И. Ларионов // Экономическая безопасность и качество. – 2018. – № 1 (30). – С. 76-79.

УДК 368.2

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОСАГО В РОССИИ

Клишина Юлия Евгеньевна,
Углицких Ольга Николаевна,
Фоминова Анна Сергеевна,
Ставропольский государственный аграрный
университет, г. Ставрополь

E-mail: fominova@yandex.ru

Аннотация. ОСАГО выступает одним из самых массовых видов страхования в России, которое стало обязательным для всех водителей автотранспорта с 2003 года, но несмотря на такой длительный период применения оно имеет множество описанных в данной статье проблем.

Abstract. CTP is one of the most popular types of insurance in Russia, which has become mandatory for all drivers of motor vehicles since 2003, but despite such a long period of application, it has many problems described in this article.

Ключевые слова: ОСАГО, транспортное средство, водитель автотранспорта, обязательное страхование, полис ОСАГО, убытки, аварийная ситуация, тарифный коридор.

Key words: CTP, vehicle, motor vehicle driver, compulsory insurance, CTP policy, losses, emergency, tariff corridor.

Страхование ОСАГО представляет собой обязательное страхование гражданской ответственности. Оно получило существенное развитие в России, так как были созданы благоприятные условия для страховой защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства. Данный вид страхования стал обязательным с момента принятия и вступления в силу Федерального закона № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 г. «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [1]. ОСАГО предназначено для страхования тех случаев, в которых виновное лицо, то есть водитель обязан возместить причиненный ущерб потерпевшим в результате аварийной ситуации. Но необходимо отметить существование установленного государством лимита на каждого пострадавшего в размере до 400 000 руб. при нанесении ущерба автомобилю и другому имуществу и до 500 000 руб. в результате причинения вреда жизни и здоровью людей. Так как данный вид страхования является обязательным для всех владельцев транспортных средств предусмотрена административная ответственность по ст.12.37 КоАП РФ в виде штрафа. А именно 800 руб. при отсутствии ОСАГО в целом и 500 руб. при его наличии, но без присутствия с собой у владельца автотранспорта [2].

Сектор страхования, на котором предоставляются в том числе услуги страхования гражданской ответственности по части транспортных средств, является крупнейшим открытым рынком.

Динамика величины страховых премий по различным видам страхования представлена в таблице 1.

Таблица 1
Динамика страховых премий по видам страхования, млн руб.

Вид страхования	2019	2020	2021	Темп роста, %
Страхование жизни	409 374,1	430 517,3	524 402,4	128,1
ОСАГО	214 949,0	220 021,2	225 548,3	104,9
Автокаско	170 546,9	175 422,9	207 076,2	121,4
ДМС	180 654,8	176 964,7	199 927,2	110,7
Страхование от несчастных случаев и болезней	187 336,5	202 309,9	261 893,4	139,8
Страхование прочего имущества юр. лиц	103 322,3	113 142,5	120 193,5	116,3
Страхование прочего имущества граждан	71 900,6	71 650,5	81 776,5	113,7
Прочие виды	143 063,5	148 671,9	187 471,7	131,0

Таким образом, в разрезе страховых премий ОСАГО занимает 2 место в 2019 году, а в 2020 году 3 место из-за увеличения доли страхования от несчастных случаев и болезней по причине начавшейся пандемии коронавируса в 2020 году. Среди различных видов страхования наименьший рост составил 4% по категории ОСАГО, но необходимо отметить, что несмотря на низкий показатель темпа прироста, оно занимает лидирующие позиции. Наибольшее увеличение произошло как указывалось выше из-за распространения COVID-19 на 39,8% по категории страхования от несчастных случаев и болезней.

Необходимо отметить, что значительный рост страховых премий на 10% произошел во втором квартале 2022 года из-за решения ЦБ РФ расширить тарифный коридор, суть которого заключается в возможности страховых компаний снижать тарифы по ОСАГО для безаварийных водителей и повышать его для водителей с повышенным уровнем риска.

Рассмотрим на примере таблицы 2 количество страховых полисов в зависимости от категории транспортных средств на период с 2019-2021 года.

Таблица 2
Количество полисов по категориям транспортных средств, ед.

Вид автотранспорта	2019	2020	2021	Темп роста, %
Мотоциклы	379 672	374 767	648 037	171
Легковые ТС юр. лиц	2 105 166	2 161 392	2 275 273	108
Легковые ТС физ. лиц	34 574 258	34 868 952	35 331 953	102
Легковые ТС, такси	106 209	127 680	171 674	162
Грузовые ТС до 16 т.	893 473	900 430	835 156	93
Грузовые ТС св. 16 т.	1 125 647	1 026 927	1 238 873	110
Автобусы до 16 мест	140 025	106 418	98 217	70
Автобусы св. 16 мест	199 154	168 382	175 304	88
Тракторы	916 414	898 572	885 166	97

На основе данных представленной таблицы на сегодняшний день наибольшую долю 84,8 % застрахованных объектов по ОСАГО составляют легковые автомобили физических лиц, а именно 35 331, 95 тыс. ед. За

исследуемый период наиболее быстрыми темпами развивается страхование таких транспортных средств, как мотоциклы на 71%. В то время как наибольшее снижение составило 30% по части грузовых транспортных средств до 16 мест.

Согласно статистике Центрального Банка РФ, среднестатистический водитель транспортного средства находится в пределах среднего и старшего возраста. Например, доля водителей со стажем более 10 лет в возрасте 35 и старше лет составляет 53,1%.

Вероятность наступления аварии зависит в том числе от вида транспортного средства, возраста водителя, его стажа и т.д. Так как молодые водители значительно чаще попадают в подобные ситуации в отличие от людей, находящихся в более старшем возрасте. Согласно исследованиям ЦБ РФ, обладатели водительских прав до 25 лет попадают в аварии в 2,1 раза чаще, 25-40 лет – на 2% реже, свыше 40 лет – на 35% реже, чем в среднем по рынку.

Отношение частоты убытков по конкретному страховому сегменту к частоте убытков по всему рынку обязательного страхования представлены на рисунке 1.

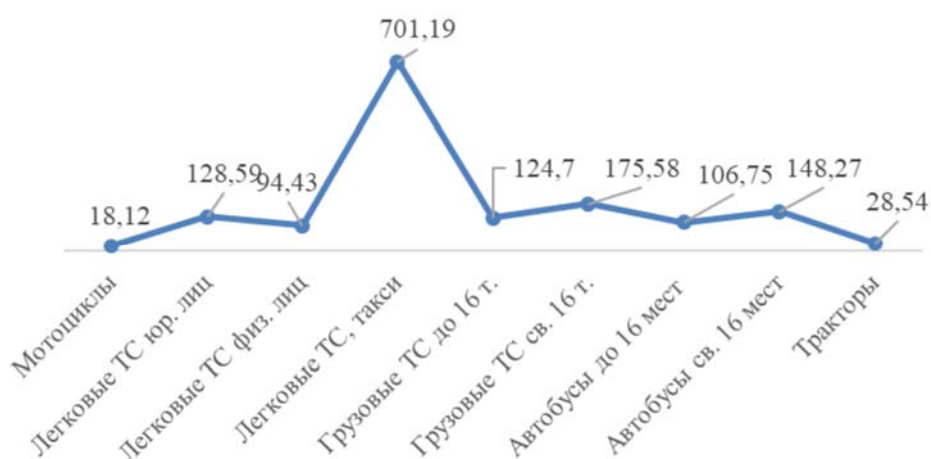


Рис. 1 Относительная частота убытков в зависимости от категории транспортного средства, %

Таким образом на основе рисунка 1 можно сделать вывод о том, что такси в 7,4 раза чаще оказываются в аварийных ситуациях в отличие от легковых транспортных средств физических лиц. Самая наименьшая частота убытков приходится на мотоциклы 18,12% и тракторы 28,54%, что связано с их меньшим количеством по сравнению с другими категориями транспортных средств.

Необходимо отметить, что в имущественном страховании в области транспортных средств существует полис мультидрайв, который действует сразу для всех автомобилей. Но на период с 2019 по 2021 года их доля значительно сократилась на 1,6% с 15,3% до 13,7%. Причина данной тенденции заключается в снижении количества совершаемых аварий в основной массе граждан, эксплуатирующих транспортные средства.

Для водителей с увеличением продолжительности безаварийного периода бонус-малус, который применяется при расчете ОСАГО страховыми организациями, снижается и размер скидки в данном случае может достигать 54%. Доля высокоаварийных водителей достаточно мала и составляет 0,9%, но аварии случаются с их участием в 2,6 раза больше, чем в среднем по рынку. Соответственно страховые премии для них рассчитываются с применением повышающих коэффициентов.

Рынок обязательных страховых услуг в России имеет некоторые проблемы, которые возникают перед страхователями. Так как в 2022 году из-за расширения границ тарифного коридора ЦБ РФ по ОСАГО владельцы автотранспорта пострадали в отличие от страховых организаций, которые увеличили долю прибыли по данному виду страхования [3].

Первой проблемой является рост стоимости полисов при условии, что максимальная выплата при наступлении страхового случая осталась на том же уровне в размере 400 000 руб. на каждого пострадавшего. Суть заключается в подорожании самих автомобилей, а также запчастей на них и стоимость работ у аккредитованных дилеров. То есть, при наступлении страхового случая погасить за счет страхового возмещения возможно только часть причиненного ущерба.

Второй проблемой выступают слишком высокие темпы роста стоимости страховых полисов. В 2022 году расширений тарифного коридора было два. Первое, как упоминалось выше, в начале года для всех страхователей, а второе в сентябре для некоторых регионов страны. Если соотношение между максимальным и минимальным значениями коридора до 2022 года было 2,19 раза, то после составило 2,69 раза. Параллельно были изменены некоторые коэффициенты, например, бонус-малус, который раньше для «новичков» был равен 1, теперь стал 1,17, для водителей с большим количеством аварий максимальное значение выросло с 2,45 до 3,92, но минимальный для безаварийных водителей снизился с 0,5 до 0,46. Таким образом, разница между водителями с низким и высоким риском увеличилась с 5 до 8,5 раза. Второе увеличение базового тарифа в сентябре коснулось территориального коэффициента. Коридор расширился сразу на 26% в обе стороны, но на практике даже безаварийные водители получили ставку близкую к максимальной. То есть в современных условиях стоимость полиса ОСАГО для начинающего водителя будет равна в пределах от 30 до 50 тыс. руб.

Третья проблема заключается в несоответствии стоимости и эффективности заключаемого договора страхования ОСАГО. В сентябре 2022 года были изменены условия расчета расходов на проведение восстановительного ремонта транспортного средства. Суть этого изменения заключается в том, что сумма возмещения определяется в зависимости от стоимости запчастей в соответствии с единым справочником, подготовленным РСА, а также коэффициента износа, который для машины с пробегом 5 лет может составлять 50%. Из-за дефицита оригинальных частей автомобиля и сложности достоверно определить их цену, а страховые организации исключают их из расчета вместе с низкокачественными. Следовательно, возникает большая разница между «фирменными» запчастями и качественными заменителями, что

негативно сказывается на дополнительных расходах владельца автотранспорта при наступлении страхового случая.

Тем самым рассмотренные проблемы накладываются на уже существовавшие, например, большое количество отказов страховых организаций в предоставлении полиса ОСАГО для только начинающих водителей из-за слишком большого уровня риска.

Таким образом, рынок обязательного страхования гражданской ответственности достаточно широк и учитывает разные категории транспортных средств. Самыми популярными являются легковые автомобили физических лиц, занимающие 84,8% среди других объектов страхования. В то время как самыми аварийными считаются водители легкового такси. Несмотря на значительный рост премий страховых организаций по ОСАГО, проблемы эффективности применения данного вида страхования стали еще менее привлекательными для страхователей, так как многие водители отказываются от его приобретения. Тем самым, для дальнейшего развития данного страхового сегмента необходимо решить ряд перечисленных проблем со стороны государства.

Список использованных источников:

1. Российская Федерация. Законы. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств: Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 20.06.2023).

2. Российская Федерация. Законы. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 № 195-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 20.06.2023).

3. Российская Федерация. Банк России. О страховых тарифах по обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика за причинение при перевозках вреда жизни здоровью и имуществу пассажиров: Указание Банка России от 16.05.2022 № 6137-У. – 2023 // «Банк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru> (дата обращения: 20.06.2023)

4. Новик Е.С. Проблемы развития рынка ОСАГО в России на современном этапе / Е.С. Новик, А.В. Зверев // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 9-1 (77). – С. 137-141.

5. Прокопчик В.А. Проблемы обязательного страхования автогражданской ответственности в России / В.А. Прокопчик // Современная наука. – 2021. – № 2-2. – С. 180-184.

6. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела – 2023 // Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru> (дата обращения: 20.06.2023).

УДК 347.427

**АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Печерица Владислава Яковлевна,
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I, г. Воронеж*

E-mail: slavo4k1@mail.ru

*Хаустова Галина Ивановна,
Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I, г. Воронеж*

E-mail: h-galina@yandex.ru

Аннотация. В данной статье мы проводим анализ платежеспособности коммерческой организации на примере ООО «Автогигант» (г. Нижневартовск). Платежеспособность предприятия мы будем определять при помощи показателей финансового состояния.

Ключевые слова: коммерческая организация, экономический анализ, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, финансовые показатели.

Abstract. In this article, we consider the analysis of the solvency of a commercial organization on the example of LLC Avtogigant (Nizhnevartovsk). We will disclose the solvency of the enterprise with the help of financial condition indicators.

Keywords: commercial organization, economic analysis, liquidity, solvency, financial stability, profitability, financial indicators.

Введение

Анализ платежеспособности организации является обязательным для всех коммерческих организаций, так как это является одной из важнейших характеристик финансовой стабильности и показателем качественной работы всего административно-управленческого персонала. [3]. Главной задачей коммерческой организации является извлечение прибыли, а хороший показатель ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности напрямую влияет на привлечение новых контрагентов, инвесторов, покупателей, а также в получении кредитов и подборе персонала. [2].

Платежеспособность и ликвидность – это основные характеристики финансового состояния любой компании. Анализ платежеспособности позволяет оценить финансовые возможности компании в целом, когда потребуется погашение задолженности. Под ликвидностью понимается достаточность имеющихся средств и других вариантов для оплаты долгов. [5].

Таким образом можем сделать вывод о том, что тем выше показатели финансовой устойчивости организации, тем более оно устойчивее и меньше риск оказаться на краю банкротства.

Основная часть

В данной статье для анализа платежеспособности мы взяли коммерческую организацию ООО «Автогигант». Главным направлением деятельности ООО «Автогигант» является ремонт грузовых и легковых автомобилей. У организации также есть сопутствующие направления: шиномонтажные работы, мойка автомобилей, продажа запчастей на грузовые и легковые автомобили, сдача помещений в аренду.

Успешная работа предприятия зависит от разных факторов: внешние и внутренние. Эти факторы могут быть, как положительными, так и отрицательными. Ущерб от данных факторов может быть снижен при эффективном и правильном использовании денежных средств.[7].

Предприятие, которое может вовремя и без задержки платить по своим краткосрочным обязательствам является финансово устойчивой организацией.

Внешним проявлением финансовой устойчивости выступает платежеспособность. Платежеспособность – это способность предприятия своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающих из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Оценка платежеспособности предприятия определяется на конкретную дату.[10].

Способность предприятия вовремя и без задержки платить по своим краткосрочным обязательствам называется ликвидностью. Ликвидность предприятия – это способность предприятия своевременно исполнять обязательства по всем видам платежей. [9].

Рассмотрим показатели финансового состояния ООО «Автогигант»:

Из таблицы мы можем сделать выводы по нескольким разделам:

1. Показатели ликвидности. На конец периода коэффициент текущей ликвидности в ООО «Автогигант» имеет значение, соответствующее норме. Несмотря на это следует отметить, что в течение анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности снизился на 12,57. При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 0,28. Это значит, что у организации имеется достаточное количество ликвидных активов, чтобы покрыть текущие обязательства на 28% (0,28) при норме 20% (0,2). Это свидетельствует о хорошей финансовой устойчивости организации и ее способности выполнять свои обязательства в срок. В тоже время за последний год коэффициент абсолютной ликвидности снизился на 0,91, что является отрицательным показателем. Снижение абсолютной ликвидности на 0,91 означает, что у организации уменьшились денежные средства. Последствием может стать трудность в погашении текущих обязательств и погашении платежей в срок. Также это может свидетельствовать о неэффективном использовании ресурсов и необходимости принятия мер.

2. По показателям финансовой устойчивости. Коэффициент автономии организации на 31.12.2022 составил 0,89. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное здесь значение говорит о слишком осторожном отношении ООО "Автогигант" к привлечению заемных денежных средств (собственный капитал составляет 89% в общем капитале организации). За весь анализируемый период коэффициент автономии ощутимо снизился, на 0,06. Снижение коэффициента автономии на 0,06 указывает на то, что доля собственных оборотных средств в структуре

источников финансирования организации уменьшилась на 6% по сравнению с предыдущим периодом. Это является отрицательным показателем. По состоянию на 31.12.2022 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равнялся 0,89, что на 0,06 меньше, чем на начало анализируемого периода. Коэффициент демонстрирует вполне соответствующее нормальному значению. За весь рассматриваемый период отмечено явное падение коэффициента покрытия инвестиций до 0,89 (-0,06). Это говорит нам о том, что организация стала менее эффективной в использовании своих инвестиций и не получает достаточного дохода от них. За весь анализируемый период произошло явное снижение коэффициента обеспеченности 0,29. Снижение коэффициента обеспеченности означает, что организация имеет меньше материальных запасов на единицу продукции, чем ранее. На 31 декабря 2022 г. значение коэффициента обеспеченности материальных запасов можно характеризовать как исключительно хорошее. По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит величину долгосрочной задолженности (98,5% и 1,5% соответственно). При этом в течение анализируемого периода доля долгосрочной задолженности уменьшилась на 1,8%. Это указывает нам на то, что организация улучшила свою финансовую позицию и снизила зависимость от долгосрочного финансирования. [2].

3. Оценка деловой активности. Далее в таблице рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками. Оборачиваемость активов за год показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 408 календарных дней. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов: снизился на 0,4, что говорит об использовании оборотных активов менее эффективно, что может привести к увеличению затрат на производство и снижению прибыли. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности: увеличился на 0,7, что показывает нам улучшение управления кредиторской задолженностью, увеличением скидок от поставщиков или снижения сроков оплаты. Увеличение коэффициента оборачиваемости активов на 0,8 означает, что организация более эффективно использует свои активы для генерации выручки. Это может быть связано с улучшением управления запасами, повышением производительности оборудования или улучшением качества продукции.

4. По показателям рентабельности предприятия. Представленные в таблице показатели рентабельности за период с 01.01.2022 по 31.12.2022 имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО "Автогигант". Организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 6,7 копеек с каждого рубля выручки от реализации. Однако имеет место падение рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за аналогичный период года, предшествующего отчетному, (-7,5 коп.). Это может быть связано с увеличением затрат на производстве или снижением цен на продукцию. [3]. Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до процентов к уплате и налогообложения к выручке организации, за 2022 год составил 13,1%. То есть в каждом рубле выручки организации содержалось 13,1 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Таблица 1

Показатели финансового состояния ООО "Автогигант"

Показатели	Нормативное значение	Годы	
		2021	2022
1	2	3	4
Показатели ликвидности			
Коэффициент текущей ликвидности	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение для данной отрасли: 1,8 и более.	21,83	9,26
Коэффициент быстрой ликвидности		13,19	5,37
Коэффициент абсолютной ликвидности	Отношение денежных средств и их эквивалентов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.	1,19	0,28
Коэффициент наличия собственных средств		0,95	0,89
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент абсолютной ликвидности	Отношение денежных средств и их эквивалентов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более.	1,19	0,28
Коэффициент наличия собственных средств		0,95	0,89
Коэффициент автономии	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 0,4 и более	0,95	0,89
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение для данной отрасли: 0,2 и более.	0,98	0,99
Коэффициент обеспеченности запасов	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. нормальное значение: 0,5 и более	2,41	2,12
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. нормальное значение: не менее 0,1.	0,95	0,89
Коэффициент маневренности собственного капитала	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. нормальное значение для данной отрасли: 0,2 и более.	0,98	0,99
Коэффициент финансового левериджа	Отношение заемного капитала к собственному. нормальное значение для данной отрасли: 1,5 и менее	0,05	0,12
Индекс постоянного актива	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.	0,02	0,01
Коэффициент покрытия инвестиций	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. нормальное значение для данной отрасли: 0,65 и более.	0,95	0,89
Коэффициент мобильности имущества	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации	0,98	0,99
Коэффициент краткосрочной задолженности	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.	0,97	0,98
Оценка деловой активности			
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов		1,3	0,9
Коэффициент оборачиваемости запасов		–	–
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности		10,7	11,4
Оборачиваемость активов		0,1	0,9
Оборачиваемость собственного капитала		1,4	1
Показатели рентабельности			
Рентабельность продукции, %		14,17	6,72
Рентабельность активов, %		9,63	8,59
Рентабельность компании, %		7,19	10,4
Рентабельность продаж, %		16,51	7,21
Отклонения			
Абсолютное отклонение		1467	2756
Относительное отклонение		106,01	110,64

Также мы можем судить о платежеспособности при помощи анализа финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств [8].

Таблица 2

Показатели величины излишка собственных оборотных средств ООО "Автогигант"

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек	
	На начало анализируемого периода	На конец анализируемого периода	На 31.12.2021	На 31.12.2022
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	25452	28303	+14888	+14957
СОС2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	25494	28357	+14930	+15011
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	25494	28357	+14930	+15011

Финансовое положение по величине излишка собственных оборотных средств напрямую отражается на платежеспособности организации. По всем трем вариантам расчета на 31 декабря 2022 г. наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое. Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период улучшили свои значения. Излишки собственных оборотных средств могут быть использованы для покрытия краткосрочных обязательств, таких как оплата поставщиков и зарплаты сотрудникам. Это позволяет организации не прибегать к заемным средствам и не увеличивать свою задолженность. Таким образом, высокий уровень излишков собственных оборотных средств показывает, что организация имеет достаточно денежных средств для своей деятельности и может выполнять свои финансовые обязательства.

Заключение

Показатели финансового положения и результатов деятельности организации оценены как хорошие.

На основании качественной оценки значений показателей на конец анализируемого периода, а также их динамики в течение периода и прогноза на ближайший год, получены следующие выводы: баллы финансового положения и результатов деятельности ООО "Автогигант" составили +1,39 и -0,16 соответственно. То есть финансовое положение характеризуется как очень хорошее; финансовые результаты за весь рассматриваемый период как удовлетворительные. На основе эти двух оценок получена итоговая рейтинговая оценка финансового состояния предприятия, которая составила ВВВ – положительное состояние.

Рейтинг "ВВВ" свидетельствует о достаточно устойчивом финансовом состоянии организации, ее способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной (исходя из принципа осмотрительности) перспективе [5]. ООО «Автогигант» имеет положительный баланс с высокой оценкой.

В ходе данной статьи была достигнута основная цель. Мы выяснили, что ООО «Автогигант» обладает хорошей платежеспособностью, однако нужно обратить внимание на некоторые показатели. Организации следует:

1. Увеличить продажи и уменьшить запасы товаров.
2. Оптимизировать управление дебиторской задолженностью.
3. Сократить сроки оплаты поставщикам.
4. Привлечь дополнительные источники финансирования.
5. Оптимизировать управление оборотными средствами.

Список использованных источников:

1. Васильева И.Н. Управление дебиторской задолженностью как способ повышения финансовой устойчивости коммерческого предприятия / И.Н. Васильева, Т.А. Степанова // Матрица научного познания. – 2021. – № 1-2. – С. 82-88.

2. Добрина В.В. Анализ оборотных активов в сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области / В.В. Добрина, Е.А. Жеребненко, С.И. Панин // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 75-2. – С. 29-32.

3. Дьяченко В.С. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости в аграрном секторе экономики / В.С. Дьяченко, Е.О. Булеева, С.В. Мельник // Проблемы и перспективы развития учетно-аналитического, финансового и контрольного обеспечения деятельности экономических субъектов: Материалы национальной (Всероссийской) научно-практической и методической конференции, Воронеж, 22 декабря 2021 года. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2021. – С. 47-53.

4. Кривоускова А.В. Кредитоспособность коммерческой организации: определение и методика анализа / А.В. Кривоускова, Г.И. Хаустова // Молодежный вектор развития аграрной науки: материалы 72-й национальной научно-практической конференции студентов и магистрантов, Воронеж, 01 апреля – 31 2021 года / Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I. Том Часть V. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2021. – С. 352-357.

5. Магаленцева В.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации на примере предприятия Аннинского района Воронежской области / В.С. Магаленцева, Л.Н. Измайлова // Финансовый вестник. – 2021. – № 1 (52). – С. 38-42.

6. Панин С.И. Аналитические процедуры в исследовании вероятности банкротства организации / С.И. Панин, В.В. Добрина, Е.А. Жеребненко // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 87-4. – С. 79-83.

7. Панина Е.Б. Аналитические процедуры в оценке эффективности использования оборотного капитала / Е.Б. Панина, С.И. Панин // Организационно-экономические и финансовые аспекты развития АПК: Материалы национальной научно-практической конференции, посвященной 70-летию экономического факультета Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I, Воронеж, 15 декабря 2021 года. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2021. – С. 262-269.

8. Пегина Е.А. Анализ финансового состояния коммерческой организации / Е.А. Пегина, Е.О. Булеева // Молодежный вектор развития аграрной науки: материалы 73-й национальной научно-практической конференции студентов и магистрантов, Воронеж, 01 марта – 31 2022 года / Воронежский государственный аграрный университет. Том Часть VIII. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2022. – С. 200-206.

9. Хаустова Г. И. Анализ финансового состояния сельскохозяйственного предприятия, как основа обеспечения его экономической безопасности / Г.И. Хаустова // Теория и практика инновационных технологий в АПК: материалы национальной научно-практической конференции, Воронеж, 15-23 марта 2022 года. Том Часть IV. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2022. – С. 362-369.

10. Хаустова Г.И. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия / Г.И. Хаустова, И.Н. Татаренко, К.В. Гаврилова // Advances in Science and Technology: Сборник статей XXXIII международной научно-практической конференции, Москва, 15 декабря 2020 года. Том Часть II. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Актуальность.РФ". - 2020. – С. 149-151.

11. Хитрова Е.Ю. Анализ финансовых результатов и рентабельности активов организации / Е.Ю. Хитрова // Молодежный вектор развития аграрной науки: материалы 72-й Национальной научно-практической конференции студентов и магистрантов, Воронеж, 01 апреля – 31 2021 года / Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I. Том Часть V. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2021. – С. 364-371.

УДК 336.77

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ КЛИЕНТОВ
ПРИ ВЫБОРЕ БАНКОВСКОГО ВКЛАДА**

*Попова Тамара Александровна,
Назарова Галина Владимировна,
Вагнер Лаура Андреевна,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления, г. Новосибирск*

E-mail: t.a.popova@edu.nsuem.ru

Аннотация. В данной статье представлено исследование, которое было организовано для выяснения предпочтений клиентов при выборе банковского вклада на основе опроса. Рассмотрены факторы, влияющие на выбор банковского вклада клиентами, включая размер процентной ставки, срок вклада, сумму вклада, возможность пополнения и снятия и надежность банка. Изучены демографические аспекты, которые оказывают влияние на предпочтения клиентов.

Результаты исследования позволяют выявить наиболее предпочтительные параметры для различных возрастных групп клиентов. Это может способствовать разработке более привлекательных и конкурентоспособных предложений.

Abstract. This article presents a survey-based study aimed at identifying customer preferences when choosing a bank deposit. The study examines factors that influence customer choice, such as interest rates, deposit terms, deposit amounts, the possibility of replenishment and withdrawal, as well as bank reliability. Demographic aspects that affect customer preferences are also considered. The study results allow for the identification of the most desirable parameters for different age groups of customers, which can enable the development of more attractive and competitive offers.

Ключевые слова: банковский вклад, клиенты, предпочтения, целевые группы.

Key words: bank deposit, clients, preferences, target groups.

Банковские вклады являются одним из наиболее популярных инструментов для сохранения денежных средств. Исследование предпочтений клиентов при выборе банковского вклада позволяет кредитным организациям понять, какие условия и параметры вклада наиболее важны для клиентов.

Целью исследования является выявление предпочтений клиентов ПАО Сбербанк при выборе банковского вклада.

Многообразие вкладов можно классифицировать по различным критериям. Лабуткина Наталья, начальник отдела планирования доходов и отраслевого финансирования финансового управления администрации города Джанкоя предлагает группировать вклады по таким параметрам, как:

- срок вклада;
- объект вклада;
- условия начисления процентов;

- учет процентов;
- возможность пополнения вклада;
- возможность снятия средств;
- досрочное расторжение договора клиента [1].

В Информационном письме Банка России от 11.09.2020 N ИН-06-59/130 (ред. от 31.08.2022) "О паспортизации финансовых продуктов" введен шаблон паспорта продукта «Срочный вклад». Параметры банковского вклада были отобраны на основе исследований предпочтений клиентов, рынка банковских вкладов и конкурентной среды. В следствии чего был сформирован шаблон банковского вклада. Шаблон банковского вклада включает в себя:

- место для логотипа, справочная информации о продукте, реквизиты кредитной организации,
- основные условия по вкладу: сумма, валюта вклада, срок вклада, возможность дистанционного обслуживания, необходимость заключения иных договоров,
- проценты по вкладу: минимальная процентная ставка, максимальная процентная ставка, дополнительные условия, влияющие на процентную ставку, необходимость заключения иных договоров;
- возможные операции по вкладу: возможность пополнения, расходные операции;
- другие условия [2].

В работе А.М. Лапшиной «Анализ факторов, влияющих на изменение банковских процентных ставок по вкладам для физических лиц» выделены основные факторы привлекательности банковских вкладов:

- размер процентной ставки;
- срок вклада;
- минимальная сумма вклада;
- возможность пополнения и снятия денег;
- наличие специальных предложений для определенных категорий клиентов;
- гарантированный доход и надежность банка [3].

Для настоящего исследования авторами был выбран метод анкетирования. Был сформулирован алгоритм исследования факторов привлекательности банковских вкладов (рисунок 1).



Рис. 1 Алгоритм исследования факторов привлекательности банковских вкладов

Для проведения исследования предлагается провести группировку клиентов по возрасту, исходя из гипотезы что у клиентов разного возраста могут быть различные предпочтения при выборе банковского вклада.

На основе выделения целевых групп и представленных в научной литературе и нормативных документах характеристиках предпочтений клиентов, была разработана анкета. В нее включены следующие вопросы:

1. Сколько вам лет?
2. Укажите свой пол
3. Важен ли вам рейтинг банка?
4. Какой уровень процентной ставки Вы считаете более привлекательным при выборе банковского вклада?
5. Какие условия хранения вклада для вас наиболее важны?
6. Насколько важна для вас надежность банка при выборе вклада?
7. Какие дополнительные услуги вы бы хотели получить при открытии вклада?
8. Как вам удобнее открыть банковский вклад?
9. В какой валюте вам удобнее открыть банковский вклад?
10. Какую минимальную сумму вклада вы готовы вложить?
11. Какой срок вклада наиболее соответствует вашим потребностям и целям?

Опрос был проведен на выборке из 100 действующих и потенциальных клиентов ПАО Сбербанк. 57 респондентов женщины, 43 респондента мужчины. Возрастная структура фокус-группы представлена на рисунке 2.

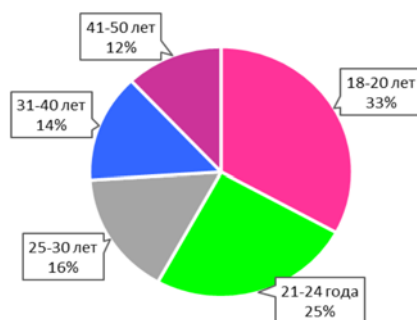


Рис. 2 Возрастная структура фокус-группы

На рисунке 3 представлено отношение потребителей к рейтингу банка.



Рис. 3 Важность рейтинга банка для потребителя

Подавляющее большинство потребителей, считают, что рейтинг банка действительно важен, так как он определяет его надежность.

На рисунке 4 представлены наиболее привлекательные уровни процентной ставки по банковскому вкладу. Наиболее популярной процентной ставкой по вкладу для потребителя является диапазон от 9,5% до 12% годовых.

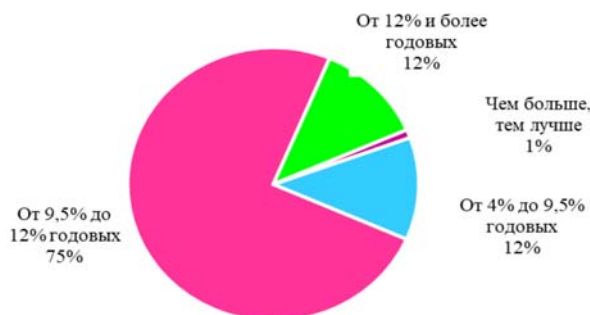


Рис. 4 Наиболее привлекательная процентная ставка по банковскому вкладу

В таблице 1 представлены наиболее привлекательные процентные ставки по банковскому вкладу, по мнению респондентов, разделенных на целевые группы.

Таблица 1

Наиболее привлекательные процентные ставки по банковскому вкладу, по мнению респондентов

Возраст	Процентная ставка		
	От 4 до 9,5% годовых	От 9,5% до 12% годовых	Более 12% годовых
18-20 лет	15,15%	69,69%	15,15%
21-24 года	8%	80%	12%
25-30 лет	18,75%	56,25%	25%
31-40 лет	7,14%	92,86%	–
41-50 лет	16,70%	83,30%	–

70% молодежи, выбирают процентную ставку в диапазоне от 9,5% до 12% годовых. 80% молодежи в возрасте от 21-24 лет выбирают процентную ставку в диапазоне от 9,5% до 12% годовых. 56,25% более взрослого поколения в возрасте от 25 до 30 лет выбирают процентную ставку в диапазоне от 9,5% до 12% годовых. 92,86% в возрасте 31-40 лет выбирают процентную ставку в диапазоне от 9,5% до 12% годовых. 83,30% в возрасте 41-50 лет выбирают процентную ставку в диапазоне от 9,5% до 12% годовых.

Таким образом, как такового различия в выборе процентных ставок нет, единственное что можно отметить, взрослое поколение отказывается выбирать высокую процентную ставку, так как не желает рисковать.

На рисунке 5 представлены наиболее важные условия хранения банковского вклада по мнению респондентов.



Рис. 5 Наиболее важные условия хранения банковского вклада по мнению респондентов

Самым важным критерием является возможность автоматического продления вклада, на втором месте – возможность пополнения вкладов. Наименее важной является возможность досрочного снятия банковского вклада.

На рисунке 6 представлены дополнительные услуги, которые потенциальные клиенты хотели бы получить при оформлении банковского вклада.



Рис. 6 Наиболее популярные дополнительные услуги, по мнению респондентов

Программы лояльности являются наиболее привлекательными для потенциальных потребителей банка. Значительное число респондентов, считают также привлекательными считают, что онлайн-банкинг также привлекательная дополнительная услуга.

На рисунке 7 представлены предпочитаемые способы открытия вклада

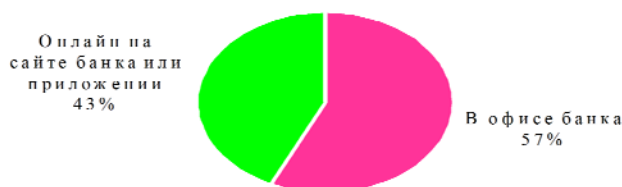


Рис. 7 Предпочитаемые способы открытия вклада

Процент отличия предпочитаемых способов открытия вклада достаточно низкий, что можно приравнять к погрешности. Соответственно если этот процент перекалибровать на более широкое количество людей, то разница окажется минимальной, и будет приблизительно идентичной.

В таблице 2 отображены результаты рисунка 1.8 разделенные по целевым группам.

Таблица 2

Предпочитаемые способы открытия вклада по целевым группам

Возраст	Механизм открытия вклада	
	Оффлайн, в офисе банка	Онлайн на сайте банка или в приложении
18-20 лет	45,50%	54,50%
21-24 года	60,00%	40%
25-30 лет	75,00%	25,00%
31-40 лет	64,28%	35,72%
41-50 лет	50,00%	50,00%

Как можно заметить из таблицы 2, взрослое поколение склонно открывать банковские вклады оффлайн, в офисе банка. Молодежь наоборот, склонна открывать банковские вклады онлайн на сайте банка или в приложении.

33% всех опрошенных респондентов отдают свое предпочтение валютным вкладам, но подавляющее большинство опрошенных респондентов, а именно 67%, отдают своё предпочтение рублевым вкладам.

На рисунке 8 представлены предпочтения о сумме вклада.

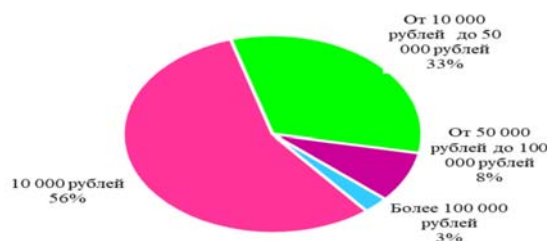


Рис. 8 Максимальная сумма вклада

Из рисунка 8 следует вывод о том, что половина опрошенных респондентов не готовы вложить максимальную сумму более 10 000 рублей, и только 3% всех опрошенных респондентов, готовых вложить максимальную сумму денежных средств более 100 000 рублей.

Последним критерием факторов привлекательности является срок вклада. На рисунке 9 представлены предпочтения респондентов.



Рис. 9 Предпочтительный срок вклада

Банковские вклады рассматриваются как инструмент вложения денежных средств на период не более 3 лет. Это рационально, так как на более долгие сроки нужны более доходные и рискованные инструменты.

Резюмируя все вышеописанное, можно сделать вывод, что взрослое поколение выбирает не высокие процентные ставки и более длительные сроки вклада, потому что они отдают предпочтение более консервативным вкладам, то есть с наименьшим риском и более надежным и защищенным гарантийным фондом. В то время как молодежь, предпочитает высокие процентные ставки и менее длительный срок вложения денежных средств, с целью их быстрого накопления и возможностью распоряжаться денежными средствами в любое удобное время.

На основе проделанной работы, можно сформировать следующие рекомендации:

Использование электронных форм упростит и ускорит процесс открытия банковских вкладов, так как это создаст удобство для клиента и сократит затраченное им время. Поэтому банку стоит ввести программу электронных форм на все предложенные вклады.

Разнообразить банковские вклады. Требуется разнообразить условия банковского вклада основываясь на сегментации клиентов разных возрастов и их предпочтений. В банках не предложен вклад для молодежи, молодых семей и пенсионеров. Так молодые люди, у которых только начинается взрослая жизнь, нуждаются в быстром накоплении денежных средств. Люди в возрасте хотят стабильный доход. Для взрослого поколения можно предложить долгосрочные вклады с гарантированным доходом и невысокой процентной ставкой.

В результате исследования было выявлено, что по состоянию на май 2023 года наиболее привлекательным является диапазон процентных ставок от 9,5% до 12% годовых. Подавляющее респондентов считают, что рейтинг банка важен, так как он влияет на надёжность предоставляемых банком услуг. Наиболее важными условиями банковского вклада по мнению респондентов являются такие параметры как: автоматическое продление банковского вклада и возможность пополнения банковского. Менее важным условием по мнению респондентов является такой параметр как возможность досрочного снятия банковского вклада. Несмотря на достаточно молодой средний возраст опрошенных, половина респондентов считает, что удобнее открыть банковский счет в офисе банка, чтобы можно было задать некоторые уточняющие вопросы. Наиболее выгодным сроком открытия вклада по мнению респондентов, является срок до года.

На основании исследования можно сделать вывод, что коммерческому банку следует обратить внимание на сегментацию своих клиентов, и предложить им дифференцировать параметры вкладов для разных возрастных групп.

Список использованных источников:

1. Виды банковских продуктов и услуг // Джанкой: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dzhankoy.rk.gov.ru/ru/structure/2021_09_01_09_54_vidy_bankovskikh_produktoy_i_uslug (дата обращения: 22.05.2023).

2. О паспортизации финансовых продуктов: Информационное письмо Банка России от 11.09.2020 № N ИН-06-59/130 (ред. от 31.08.2022) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_362301/ (дата обращения: 20.05.2023).

3. Лапшина А.М. Анализ факторов, влияющих на изменение банковских процентных ставок по вкладам для физических лиц // Молодежный сборник научных статей «Научные стремления». – 2019. – № 26 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-izmenenie-bankovskih-protsentnyh-stavok-po-vkladam-dlya-fizicheskikh-lits> (дата обращения: 15.05.2023).

ФИНАНСЫ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА

Международный научный рецензируемый журнал

Выпуск № 2/2023

Подписано в печать 15.06.2023

Рабочая группа по выпуску журнала

Главный редактор: Барышов Д.А.

Верстка: Голышева А.В.

Корректор: Хворостова О.Е.

Издано при поддержке

Научного объединения

«Вертикаль Знаний»

Россия, г. Казань

Научное объединение «Вертикаль Знаний» приглашает к сотрудничеству студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, а также других лиц, занимающихся научными исследованиями, опубликовать рукописи в электронном журнале **«Финансы и учетная политика»**.

Контакты:

Телефон: +7 965 585-93-56

E-mail: nauka@znanie-kzn.ru

Сайт: <https://znanie-kazan.ru/>

