

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«Хабаровский государственный университет экономики и права»

Экономический факультет

---

50-летию ХГУЭП  
посвящается

---



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Сборник статей по материалам

Всероссийской научной заочной конференции

30 марта 2020 года

Выпуск 1

Хабаровск 2020

ББК У 9(2)26  
ХА 12

**Проблемы и перспективы социально-экономического развития России в XXI веке :**  
сборник статей по материалам Всероссийской научной заочной конференции 30 марта  
2020 года / науч. ред. д-ра экон. наук, доцента О. Б. Вахрушевой, д-ра экон. наук, доцента  
О. И. Тишутинной, д-ра соц. наук, доцента А. Ю. Завалишина; отв. ред. канд. экон. наук, доцент  
С. Н. Солдаткин. – Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2020. – 224 с.

**ISBN 978-5-7823-0732-5**

Рецензенты: В. Т. Шишмаков  
д-р экон. наук, проф. кафедры экономики и коммерции,  
ФГБОУ «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»,  
Э. О. Леонтьева  
д-р соц. наук, проф., зав. кафедрой социологии, политологии и регионалистики,  
ФГБОУ «Тихоокеанский государственный университет»

В первом выпуске сборника материалов Всероссийской научной конференции «Проблемы и перспективы социально-экономического развития России в XXI веке» представлены работы преподавателей, магистрантов и практических работников. Сборник статей экономического факультета может быть использован специалистами, студентами, аспирантами, занимающимися вопросами бюджетной, кредитной и денежной политики, развития фондового, бухгалтерского учета и анализа в условиях современного состояния отечественной экономики.

Статьи печатаются в авторской редакции. Авторы опубликованных статей несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений, а также за то, что материалы не содержат данных, не подлежащих открытой публикации.

Научное издание

**Проблемы и перспективы социально-экономического развития России в XXI веке**

сборник статей по материалам  
Всероссийской научной заочной конференции  
30 марта 2020 года  
Выпуск 1

Под научной редакцией  
доктора экон. наук, доцента О.Б. Вахрушевой  
доктора экон. наук, доцента О.И. Тишутинной  
доктора соц. наук, доцента А.Ю. Завалишина  
Ответственный редактор канд. экон. наук, доцент С. Н. Солдаткин  
Компьютерная верстка: канд. экон. наук, доцент З.А. Петровой

В авторской редакции

---

Подписано в печать \_\_\_\_ 2020 г. Формат 60x84/16. Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. п.л.  
13 Уч.-изд. л. 9,3 Тираж 700. Заказ № 94.

---

680042, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 134, ХГУЭП, РИЦ

**ISBN 978-5-7823-0732-5**

©Хабаровский государственный университет экономики и права, 2020

## **УДК 658.14:027.45**

Барчуков А.В., д.э.н., профессор кафедры «Финансы и бухгалтерский учет»,  
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (Хабаровск)

Филатова В.К., специалист 1 разряда отдела правового обеспечения  
государственной регистрации, ИФНС России по Железнодорожному району  
(Хабаровск)

Фещенко И.А., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет»  
Дальневосточного государственного университета путей сообщения (Хабаровск)

### **АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРИ КОНКУРСНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

Конкурсное производство – это формальная процедура, предполагающая набор определенных действий, протяженных во времени, которые выступают завершающей стадией

в процедуре несостоятельности (банкротства) и проводятся в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в очередности, предусмотренных действующим законодательством, за счет имущества должника. Как правило, введение конкурсного производства направлено на подготовку к полной продаже всего имущественного комплекса и результатом этой стадии процедуры банкротства является прекращение существования юридического лица [2; 7; 8].

Однако утверждать, что процедура конкурсного производства приводит к гибели предприятия, не приходится, так как компетентная работа конкурсного управляющего и своевременное применение антикризисных мер может восстановить хозяйственную деятельность. Если управляющий решит, что организация-банкрот, обладает достаточным количеством средств и потенциалом для восстановления финансовой независимости, собирается собрание кредиторов, где может быть принято решение о возможности применения процедуры внешнего управления, если оно не осуществлялась

ранее. При условии, что все законодательные установки соблюдены собрание кредиторов обращается с ходатайством в суд, решением которого конкурсное производство прекращается и предприятие переводят на внешнее управление [1; 5].

Реализуя такой оптимистический сценарий при конкурсном производстве, анализируя сложившуюся рыночную ситуацию, необходимо выявить конкретные факторы, которые окажутся приоритетными в достижении поставленной цели. Для этого необходимо комплексное исследование внутренних и внешних причин, влияющих на эффективность функционирования предприятия и разработки возможной стратегии реструктуризации, учитывающей различные комбинации факторов внешней и внутренней среды. Для решения поставленной задачи целесообразно проведение SWOT-анализа, заключающегося в определении сильных и слабых сторон предприятия, а также выявлении возможностей и угроз, исходящих со стороны окружающей его рыночной среды в целях стратегического планирования [3; 4].

Применяя методику SWOT-анализа на рассматриваемом предприятии, отметим, что объект исследования (АО «К») на данный момент находится в сложном, кризисном финансовом положении и конкурсному управляющему следует ориентироваться не только на стабилизацию внутренних бизнес-процессов, развитие ресурсной и производственной составляющей хозяйствования, но и на оценку факторов внешней среды.

Проведенный анализ сильных и слабых сторон показал, что наиболее «острыми» проблемами на сегодняшний день являются вопросы, связанные с производством, но они носят временный характер, и не являются катастрофическими для дальнейшего функционирования предприятия. Во-первых, это связано с тем, что вся деятельность АО «К» – это специфическая направленность химической промышленности. Во-вторых, данное производство особо значимо для обеспечения нужд не только промышленности, но и сферы здравоохранения административной территории.

На следующем этапе для определения потенциальных внешних возможностей и угроз для АО «К» проанализируем следующие параметры: конкуренция, сбыт, спрос, экономические и социальные факторы (табл. 1).

Таблица 1 – Итоговый рейтинг возможностей и угроз АО «К»

Возможности О	
1	Новые потребители продукции вследствие строительства крупных объектов промышленности
2	Новые незадействованные ранее рынки сбыта и другие территориальные субъекты
3	Новые товарные группы
4	Развитие профессиональных контактов с передовыми предприятиями страны
5	Социальная значимость отрасли
Угрозы Т	
1	Появление более дешевых аналогов конкурентов из КНР
2	Утрата преимущества продукта
3	Изменение уровня спроса аудитории
4	Угроза поглощения предприятия более сильной компанией

Итак, SWOT-анализ функционирования АО «К» позволил выявить основные сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы развития. Учет реалий внешней среды и ее предполагаемые изменения позволили разработать альтернативные направления развития преимуществ, а результаты анализа четырех полей позволяют определить основу для разработки стратегии реструктуризации в условиях конкурсного управления (табл. 2).

Анализируя квадрант SO «сильные стороны – возможности» отметим, что сильной стороной АО «К» являются налаженные производственные связи, так как данное предприятие многие годы являлось монополистом. Данный положительный аспект в дальнейшем может сыграть «на руку» АО «К», так как без этой продукции нельзя обойтись при строительстве и монтаже различных конструкций для крупных объектов, которые находятся в стадии возведения. Стоит отметить, что деловая репутация предприятия также существенно может

повлиять на продвижении своей продукции на еще не освоенные рынки сбыта, так как АО «К» никогда не числилось в реестре недобросовестных поставщиков.

Таблица 2 – Основные направления стратегического развития АО «К»

SO «сильные стороны – возможности»	ST «сильные стороны – угрозы»
<p>Стратегия должна выполнять уклон на сочетание сильных сторон и возможностей предприятия, заключающихся в переходе к инновационному технологическому развитию, основанному на передовых технологиях, привлекать молодых специалистов, осваивать новые рынки сбыта и заинтересовывать текущего потребителя</p>	<p>Стратегия обусловлена особенностью специфичности производства на завоеванном рынке, из-за этого подавляются такие угрозы как утрата преимуществ продукта, происходит повышение спроса благодаря маркетинговым приемам. Вследствие чего устраняется возможность поглощения предприятия более сильным игроком на рынке</p>
WO «слабые стороны – возможности»	WT «слабые стороны – угрозы»
<p>Стратегия должна быть направлена на привлечение инвестиционного капитала, позволяющего совершить полную модернизацию оборудования. В данном случае следует учесть специфичность производства, ориентир держать на прогрессивные предприятия отрасли</p>	<p>Стратегия направлена на увеличение собственной конкурентоспособности с учетом присутствия на российском рынке более дешевых аналогов конкурентов из КНР</p>

Рассматривая квадрант WO «слабые стороны – возможности», обратим внимание, что по результатам проведенного анализа было выявлено: высокая плата за электропотребление, что сдерживает освоение новых технологий, так

как предприятие не может обеспечить капиталоемкие инвестиции вследствие высоких издержек при производстве. Ограниченные возможности по привлечению инвестиционных ресурсов, связаны со специфичностью и опасностью производства и на основании этого перспектива по развитию деловых контактов с передовыми предприятиями представляется весьма туманной.

Квадрант WT «слабые стороны – угрозы» указывает на то, что слабые стороны промышленного предприятия, отражают значительный физический и моральный износ оборудования. Данное явление значительно влияет на скорость выпуска продукции АО «К», а как следствие данная угроза приводит к изменению целевого спроса потребительской аудитории и проявление интереса к более дешевым и всегда доступным аналогам конкурентов из КНР.

Квадрант ST «сильные стороны – угрозы» отражает стратегическую значимость АО «К» как специфического и уникального производства, одновременно очень важной и востребованной продукции для здравоохранения и промышленности (пищевой, химической, металлургической и т. д.). Данный аспект определяет возможность преодолеть такие угрозы как утрата преимуществ продукта и снижение спроса на продукцию промышленного предприятия, что исключает возможность поглощения предприятия более сильным игроком на этом сегменте рынка.

Таким образом, к приоритетным направлениям антикризисного управления при стратегической реструктуризации промышленного предприятия в условиях конкурсного производства, которые основываются на результатах SWOT-анализа, следует отнести: диверсификацию производственной структуры, инновационное развитие, изменение используемых технологий, структуры издержек и капитала, совершенствование менеджмента и активное использование механизма государственной поддержки (табл. 3).

На основании табл. 3 отметим, что стратегические меры связаны с разработкой новых направлений бизнеса, требующих активного внедрения новых производственных, управленческих и маркетинговых технологий.

Таблица 3 – Задачи и мероприятия стратегической реструктуризации АО «К»

Задача	Мероприятие
<p>1. Развитие производственного потенциала (обновление материально- технической базы, бизнес-процессов, продукции, диверсификация производства)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– мониторинг и пересмотр производственных программ;</li> <li>– модернизация и обновление основных фондов;</li> <li>– восстановление деятельности простаивающих (незадействованных) активов;</li> <li>– строительство и ввод в эксплуатацию инновационных технологических линий</li> </ul>
<p>2. Совершенствование системы привлечения экономических ресурсов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– использование собственных сырьевых ресурсов;</li> <li>– привлечение льготных государственных кредитов;</li> <li>– применение нормативно-целевое бюджетирование;</li> <li>– разработка и внедрения новых форм взаимодействия с поставщиками</li> </ul>
<p>3. Увеличение производства высококачественной экологически безопасной продукции</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– освоение выпуска новых видов продукции;</li> <li>– расширение взаимодействия с передовыми предприятиями;</li> <li>– внедрение современных высокоэффективных технологий, обеспечивающих производство конкурентоспособной продукции;</li> <li>– использование системы контроля качества продукции на всех этапах производства;</li> <li>– привлечение международных систем сертификации;</li> <li>– формирование высококвалифицированного кадрового потенциала</li> </ul>
<p>4. Повышение эффективности производственно- финансовой деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внедрение ресурсосберегающих технологий и бережливого производства;</li> <li>– автоматизация и цифровизация бизнес-процессов;</li> <li>– совершенствование структуры менеджмента;</li> <li>– развитие маркетинговых технологий</li> </ul>



Стратегическая реструктуризация требует значительных финансовых ресурсов для совершенствования производственной и управленческой структуры предприятия с учетом его рыночной ориентации.

Следует заметить, что из-за специфичности деятельности предприятий промышленного предприятия проведение мероприятий по реструктуризации (изменение системы управления предприятием, финансово-экономической политики, производственной деятельности, системы маркетинга, сбыта и управления персоналом) для каждого субъекта хозяйствования требует индивидуального подхода к решению задач и последующего его выхода из кризисного состояния.

Данный подход должен быть комплексный и охватывать все сферы производственной деятельности, а не отдельные бизнес-процессы и при реализации стратегической реструктуризации следует учитывать множество ограничений и специфику той компании, для которой он проводится. Поэтому программа стратегической реструктуризации, является настолько крупномасштабной и сложной, что ее результативность не может быть достигнута без поддержки государства, которое может обеспечить действенную систему гарантий и преференций промышленному предприятию [6].

В рамках исследования необходимо предложить комплекс репрессивных и превентивных мероприятий в условиях стратегической реструктуризации по повышению и сохранению стабильного финансового состояния АО «К» в текущей рыночной среде и перспективном развитии в будущем: 1) репрессивное антикризисное управление (сокращение трудозатрат и отчислений на социальные нужды с учетом требований ТК РФ; маркетинговые мероприятия; сдача неиспользуемых площадей в аренду по долгосрочному контракту и автопарка в свободное от производства время); 2) превентивное антикризисное управление (модернизация оборудования; внедрение инновационной технологической линии).

Для оценки влияния предложенных инструментов в рамках репрессивных и превентивных мероприятий, направленных на устранение всех видов потерь необходимо непосредственно разработать матрицу эффективности

предложенных мероприятий. На основании информации табл. 4 можно сделать вывод о том, что в отношении предприятия АО «К» было предложено провести репрессивные и превентивные мероприятия по выходу из «долговой ямы» с перспективой развития на будущее.

Таблица 4 – Матрица оценки эффективности предложенных мероприятий в рамках репрессивного и превентивного управления

Проведенные мероприятия	Эффект на доход, тыс. руб.	Ранг	Эффект на себестоимость, тыс. руб.	Ранг	Эффект на прибыль от реализации, тыс. руб.	Ранг	Период окупаемости, мес.	Ранг	Инвестиции, тыс. руб.	Ранг
<b>Репрессивные мероприятия</b>										
Сокращение трудозатрат и отчислений на социальные нужды	150874,6	6	152153,4	4	-1278,8	-	0	1	0	1
Проведение маркетинговых мероприятий	155400,8	3	152936,9	5	2463,9	4	0	1	120	2
Смена поставщика электроэнергии	150874,6	6	151407,5	3	-532,9	-	0	1	0	1
Сдача свободных площадей в аренду по долгосрочному контракту	155290,6	4	152936,9	5	2353,7	5	0	1	0	1
Сдача технического транспорта в аренду	152871,4	5	152936,9	5	-65,5	-	0	1	0	1
Комплекс по репрессивным мероприятиям	161813,6	2	150624,9	2	11188,7	1	0	1	120	2
<b>Превентивные мероприятия</b>										
Модернизация оборудования	28320	7	24480	1	6240	3	7,08	2	3700	3
Производство новой технологической линии	442081,1	1	344788,5	6	8876,4	2	39,84	3	6470	4

Среди основных репрессивных мер можно отметить проведение маркетинговых исследований и сдачу свободных площадей в аренду по долгосрочному контракту, так как только эти мероприятия оказывают совокупный положительный эффект на деятельность промышленного предприятия АО «К».

Но данные меры не решают основную проблему, которая сложилась в данной организации, а именно большой объем затрат на производство. Поэтому именно комплекс репрессивных мероприятий в совокупности оказывает ожидаемых эффект и кроме того, именно комплекс репрессивных мероприятий дает финансовую основу для проведения необходимых превентивных мероприятий в прогнозном периоде с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности АО «К».

Прогнозные значения от превентивных мероприятий доказывают необходимость модернизации производственных активов и используемой технологии, которые могут проводиться независимо друг от друга в ближайшей перспективе развития предприятия. Однако, вопрос реконструкции и модернизации оборудования АО «К» стоит намного острее, чем запуск новой технологической линии.

Итак, можно сделать вывод о том, что предлагаемые антикризисные мероприятия в комплексе демонстрируют существенное изменение ключевых показателей. Поставленная цель – снижение затрат по основному производству была достигнута, и у предприятия появился шанс погасить долговые обязательства, а также взять курс на развитие сильных сторон своей производственной деятельности.

#### Список использованных источников

1. Глухова О.Ю., Шевяков А.Ю. Конкурсное производство в процедуре несостоятельности (банкротства) [Текст] // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. – № 2. – С. 184 – 189.
2. Дашичев В.И. Банкротство [Текст]. – М.: Мир. – 2017. – 648 с.

3. Желтова Е.А., Капова О.В. Оценка конкурентоспособности предприятия с применением SWOT-анализа [Электронный ресурс] // Дневник науки. – 2019. – № 3. – URL: [dnevniknauki.ru](http://dnevniknauki.ru).

4. Краденых И.А., Барчуков А.В. Стратегия развития золотодобывающих предприятий с учетом оценки внешних и внутренних влияющих факторов [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 42 (393). – С. 43 – 52.

5. Кузнецова Е.О. Процедура внешнего управления в деле о банкротстве [Текст] // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2016. – № 6-3 (85). – С. 259 – 261.

6. Храпова О.Ю. Формирование механизма стратегической реорганизации промышленных предприятий [Текст]: автореферат дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. – Курск, 2014. – 24 с.

7. Юлова Е.С. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) [Текст]. – М.: Юрайт, 2018. – 413 с.

8. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»: [Электронный ресурс]: // Консультант-Плюс. – URL: [consultant.ru](http://consultant.ru).

### **УДК 331.103.226**

Бирюкова Л. В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента, Апханова Е. Ю., к.э.н., завкафедрой экономики предприятия и менеджмента, Толканева О. Г., старший преподаватель кафедры экономики предприятия и менеджмента Хабаровского государственного университета экономики и права

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДИСТАНЦИОННОЙ ЗАНЯТОСТИ КАК ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА**

Становление нового уклада экономики, основанного на знаниях и цифровых технологиях – современная мировая тенденция и одна из основных

национальных целей развития современной России, в которой цифровизация рассматривается как важный фактор экономического роста в долгосрочной перспективе [1, с. 4-5]. Процесс интеграции цифровых технологий во все сферы бизнес-деятельности предполагает изменения в технологии, культуре, операциях и принципах создания новых продуктов и услуг. Для достижения максимального эффекта от использования цифровых технологий и оперативного внедрения их во все сферы деятельности организации должны обеспечить полное преобразование всех процессов и бизнес-моделей.

В этих условиях развитие новых форм организации труда, с одной стороны, является, фактором успеха преобразований в организации, поскольку направлено на привлечение высококвалифицированных специалистов, обладающих необходимыми компетенциями для разработки и внедрения цифровых технологий. С другой стороны – есть главное следствие влияния цифровой трансформации на рынок труда, проявляющееся в развитии дистанционных форм занятости, основанных на возможностях применения широкополосного доступа в Интернет, облачных сервисов и систем коллективной (групповой) работы, обеспечивающих высококачественные удаленные коммуникации.

По оценкам аналитиков доля специалистов, привлекаемых организациями в России на условиях дистанционной занятости, в 2018 году составляла 5%, в 2020 году может достигнуть 20%, а к 2025 году до 75% персонала хотя бы несколько дней в месяц будут работать удаленно.

В соответствии со ст. 312.1 Трудового кодекса Российской Федерации дистанционная работа отличается следующими признаками:

- трудовая функция определена трудовым договором;
- осуществляется за пределами организации (ее филиала, представительства, обособленного структурного подразделения), вне стационарного рабочего места, находящегося под контролем работодателя;
- выполнение трудовой функции осуществляется с применением информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе сети Интернет.

В настоящее время выделяют три основных вида дистанционной работы:

- работа на дому, когда сотрудник выполняет трудовую функцию дома, связываясь с офисом посредством информационно-коммуникационной сети;
- работа в дополнительном офисе, когда организуется специальное помещение для нескольких сотрудников рядом с местом их проживания с целью сокращения транспортных издержек (например, коворкинг-центре);
- мобильная работа, когда отсутствует стационарное рабочее место, т.е. специфика выполнения трудовых функций вынуждает сотрудника постоянно перемещаться [2, с. 134; 3, с. 36].

Применение новых форм организации труда, в том числе дистанционной занятости, позволит организации повысить эффективность своей деятельности за счет оптимизации расходов и создания условий обеспечения баланса между работой и личной жизнью для сотрудников [4, с. 153]:

- сокращения расходов, связанных с организацией и эксплуатацией традиционных рабочих мест (сокращается потребность в рабочей площади, а соответственно и затраты на их содержание);
- возможности привлечения специалистов требуемого уровня квалификации из числа кандидатов не подходящих под условия традиционной формы организации труда (специалистов, проживающих в других регионах; лиц с ограниченными возможностями здоровья; женщин с маленькими детьми; студентов; пенсионеров и др.)
- сокращение расходов на оплату труда по повышенным ставкам (например, в ночное время) как следствие оптимизации графиков работы персонала, территориально находящихся в различных регионах России.
- роста производительности труда персонала за счет рационального использования рабочего времени (сокращение времени на переезды; выбор удобного времени выполнения работы в случаях отсутствия жестких графиков online-присутствия на рабочем месте и др.) и другое.

Вместе с тем следует выделить проблемы, возникающие у работодателей, принявших решение об организации дистанционных рабочих мест [2, с. 136; 5, с. 15]:

– проблема поиска персонала, способного работать на условиях дистанционной занятости, что вызвано, во-первых, недостатком специализированных интернет-ресурсов с удобным для поиска набором сервисов; во-вторых, отсутствием навыков коммуникации в условиях дистанционной занятости у большинства кандидатов, не имеющих опыта такой деятельности;

– проблема обеспечения защиты конфиденциальной информации, предусматривающей исключение несанкционированного доступа к корпоративной информационной сети через уязвимости дистанционного рабочего места;

– проблема постановки задач руководителем, от точности и корректности формулировки которой зависит понимание сотрудником этапов выполнения полученного задания и ожидаемого результата, являющегося основным условием завершения работы в полном объеме, качественно и в срок;

– проблема контроля выполнения трудовых функций со стороны работодателя, что предопределяет необходимость подбора наиболее эффективных инструментов, обеспечивающих получение информации об уровне завершенности плановых заданий, например, программ контроля сотрудников с возможностями учета рабочего времени, создания скриншотов и т.п.;

– проблема технических сбоев в работе каналов связи (низкая скорость в сети Интернет, отключение электричества и др.), быстрое устранение которых в условиях дистанционной занятости не всегда осуществимо, что требует подготовки резервных каналов взаимодействия минимизирующих риски несвоевременного выполнения заданий;

– проблема мотивации, обязывающая руководителя учитывать ограниченность коммуникаций при дистанционной работе и принимать меры по активному вовлечению сотрудников в обсуждение проблем, планов, проектов в формате конференц-связи для поддержания чувства принадлежности к организации, ценности своего участия в формировании конечного результата ее деятельности [6, с. 30];

– проблемы юридического оформления условий трудового договора при дистанционной занятости, требующего учета особенностей ее осуществления, отличных от условий традиционной занятости, в том числе порядок возмещения связанных с выполнением дистанционной работы расходов и др.

В заключении следует отметить положительное влияние экономических кризисов на развитие дистанционной занятости. Пытаясь в короткие сроки справиться с последствиями влияния кризиса и оптимизировать свои издержки, организации вынуждены проявлять большую активность в осуществлении всесторонних преобразований своей деятельности, в том числе за счет внедрения новых форм организации труда.

Переход на удаленный режим работы, вызванный профилактикой распространения коронавирусной инфекции, позволит работодателям оценить возможность применения дистанционной формы занятости, и принять решение о переводе части сотрудников на дистанционную работу не в отдаленной перспективе, а уже в ближайшее время. Тенденция может оказаться массовой, если будет принята поправка в Трудовой кодекс РФ в части введения нового рабочего режима – неполной дистанционной занятости, позволяющей совмещать традиционную и дистанционную виды работы.

#### Список использованных источников

1 Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение : докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9-12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишнеvский, Л. М. Гохберг и др. ; науч. ред. Л. М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 82 с.

2 Управление человеческими ресурсами в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. С. А. Баркова. М. : Издательство Юрайт, 2019. 183 с.

3 Малышев А. А. Эволюция практики удаленной работы в России и за рубежом // Вестник СИБИТа. 2018. №3 (27). С. 33-40.

4 Управление человеческими ресурсами : учебник и практикум для вузов / под общ. ред. О. А. Лапшовой. М. : Издательство Юрайт, 2020. 406 с.



5 Конобевцев Ф. Д., Лаас Н. И., Гурова Е. В., Романова И. А. Удаленная работа: технологии и опыт организации // Вестник университета. 2019. № 7. С. 9-17.

6 Архипова Н. И., Назайкинский С. В., Седова О. Л. Современные проблемы управления персоналом : монография. М. : Проспект, 2019. 160 с.

### **УДК 336.647/.648**

Бойко Е. Ю., магистрант гр. Ф(моз) –81, Хабаровский государственный университет экономики и права

Дендиберя М. Ю., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность выбранной темы заключается в том, что очень важно рассчитывать и повышать ликвидность и платежеспособность организации.

Низкий уровень платежеспособности многих российских организаций связан с недостаточным количеством собственных оборотных средств.

Недостаток собственных средств связан:

- с отсутствием нормирования оборотных средств в организациях;
- с отсутствием мониторинга расходования оборотных средств;
- с отсутствием амортизационных фондов;
- с неэффективным использованием оборотных средств;
- с нарушением договорной дисциплины и несвоевременным выполнением своих договорных обязательств перед контрагентами – поставщиками и перед внебюджетными фондами.

Под платежеспособностью понимается способность организации полностью и в определенные сроки рассчитываться по своим долговым обязательствам [6]. Платежеспособность предполагает, что у организации имеются в наличии денежные средства и их эквиваленты, которых достаточно для проведения

расчетов по кредиторской задолженности, требующей незамедлительного погашения.

Отсюда следует, что наиболее существенными признаками, указывающими на платежеспособность организации являются:

- отсутствие просроченных задолженностей по кредитам и займам;
- наличие на расчетном счете организации средств, в необходимом объеме, для успешного ее функционирования [4].

Проводя анализ платежеспособности рассчитывают ликвидность активов организации и ликвидность ее баланса. Ликвидность активов представляет собой быстрое превращение актива в деньги без потери его стоимости. Наиболее ликвидными считаются те активы, на которые тратится меньше времени для их превращение в денежные средства. Главной задачей оценки ликвидности баланса является определение величины покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Ликвидность организации – это более обширное понятие, чем ликвидность ее баланса. Ликвидность организации подразумевает поиск средств платежа только за счёт внутренних ее источников. Но организация может привлекать заемные средства и со стороны, Именно поэтому, когда проводят оценку ликвидности организации, необходимо брать во внимание ее финансовую гибкость [5].

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что ликвидность – это способность организации быстро реализовывает свои активы в денежную наличность, а платежеспособность – понятие, включающее в себя ликвидность, а также подразумевает что организация должна суметь в определенные сроки рассчитаться по своим долговым обязательствам. То есть, если организация признана ликвидной, то она автоматически является платежеспособной.

В основном, для того чтобы провести анализ ликвидности организации, рассчитывают различные коэффициенты ликвидности, а именно: коэффициент текущей ликвидности, абсолютной ликвидности, промежуточной ликвидности, коэффициент задолженности по кредитам и займам, степень платежеспособности, и другие коэффициенты ликвидности.

Методы расчетов и приблизительные нормативные значения данных коэффициентов установлены ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», при помощи которых и проводят оценку ликвидности [1]. Также существует и уравнение ликвидности, которое предполагает, что:

- наиболее ликвидные активы организации (А1) должны быть больше чем наиболее срочные обязательства (П1);
- быстро реализуемые активы (А2) должны быть больше чем краткосрочные обязательства (П2);
- легко реализуемые активы (А3) должны быть больше чем долгосрочные обязательства (П3);
- трудно реализуемые активы (А4) должны быть меньше, чем постоянные (устойчивые) пассивы (П4).

Таким образом, получаем следующее уравнение ликвидности:

$A1 > P1, A2 > P2, A3 > P3, A4 < P4$  – баланс абсолютно ликвидный [2].

Иначе говоря, если рассчитанные коэффициенты соответствуют их нормативным значениям, а также исполняется уравнение ликвидности, то это говорит об эффективном управлении активами и пассивами данной организации, а если же присутствует отклонение, тогда это указывает на присутствие трудностей у организации в части погашения своих задолженностей имеющимися у нее денежными средствами.

Однако, будет ошибочно проводить оценку ликвидности организации только при помощи коэффициентов ликвидности. Коэффициентный анализ не учитывает некоторых особенностей конкретной организации, к примеру такие как отраслевая принадлежность или сезонность. Если же рассчитанный коэффициент соответствует своему нормативному значению, то это не всегда указывает и на присутствие в организации средств для уплаты задолженностей.

Из всего выше сказанного можно сделать следующие выводы:

- проводя оценку коэффициентов ликвидности нужно обращать особое внимание на специфическую особенность деятельности данной организации, а также необходимо определить конкретную базу для сравнения, которая будет учитывать эту специфику в сложившихся на рынке обстоятельствах;

– платежеспособность и ликвидность понятия не схожие по смыслу, но, все – таки, имеют тесную взаимосвязь, потому что для того, чтобы определить платежеспособность организации, необходимо проанализировать и ее ликвидность;

– если в текущих активах организации значительную долю занимают неликвидные активы и просроченная дебиторская задолженность, то коэффициенты ликвидности могут охарактеризовать финансовое состояние организации как удовлетворительное, но по факту эта оценка может являться неверной;

–платежеспособность организации имеет зависимость от степени ликвидности ее баланса;

– ликвидность показывает не только состояние расчетов в настоящем времени, но и также на дальнейшую перспективу;

– ликвидность баланса организации является базой платежеспособности и ликвидности организации в целом. Иначе говоря, ликвидность – это один из методов поддержания платежеспособности;

– низкий уровень платежеспособности, который может выражаться в недостатке денежных средств и наличии просроченных платежей, может быть как случайным (на короткий период времени), так и хроническим (на длительный период).

– анализируя состояние платежеспособности организации, нужно обращать особое внимание на причины возникновения финансовых трудностей, частоту их образования и длительность периода финансовых трудностей.

– причинами неплатежеспособности организации могут являться повышение себестоимости на изготовление продукции (работ, услуг), невыполнение плана по производству и реализации данной продукции, высокий процент налогообложения, невыполнение плана по получению выручки или прибыли.

Таким образом, анализ платежеспособности и ликвидности являются важным звеном удачно спланированного финансового менеджмента в любой организации.

В целом ликвидность и платежеспособность – это финансовое состояние организации на определенный небольшой промежуток времени, показывающий,

способна ли организация в положенный срок и в полном объеме рассчитаться с контрагентами по своим краткосрочным обязательствам.

Трудности с ликвидностью могут иметь достаточно трудные последствия для организации, вплоть до ее банкротства. Для повышения показателя платежеспособности и ликвидности следует в организациях особое внимание уделять мобилизации и рациональному использованию собственных финансовых ресурсов организации, особенно это касается организаций малого и среднего бизнеса.

В частности, мы считаем целесообразным осуществление нормирования оборотных средств, своевременных учет их движения путем ведения платежных календарей, что обеспечит своевременность в отношении денежных обязательств организации, увеличит долю собственных средств в оборотном капитале организации.

Эффективной мерой может стать осуществление в организации контроля за денежными потоками в рамках реализации финансовой, кредитной, налоговой и инвестиционной политики.

Планирование и реализация перечисленных направлений финансовой политики позволит организациям повысить уровень их платежеспособности и ликвидности.

#### Список использованных источников

1. О несостоятельности (банкротстве): ФЗ от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) // URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.02.2020).
2. Антикризисное управление : учебник и практикум для СПО / В. А. Черненко, Н. Ю. Шведова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 417 с.
3. Казакова Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 470 с.
4. Коваленко О.Г., Курилова А.А. Методика оценки платежеспособности предприятия // Карельский научный журнал. – 2016. – № 4 – С. 135-138.

5. Криничанская Э.П., Чабанова М.К. Анализ ликвидности и платежеспособности как элементы анализа финансового состояния предприятий малого бизнеса (на примере Приморского края) // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 5. // URL: <http://www.eduherald.ru/> (дата обращения: 02.02.2020).

6. Меликова Мария Марковна. Платежеспособность. // URL: <https://center-yf.ru/data/Buhgalteru/platezhesposobnost.php> (дата обращения: 04.02.2020).

7. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / Пожидаева Т.А. – Москва : КНОРУС, 2016. – 320 с. // URL: <https://book.ru/book/916655> (дата обращения: 02.02.2020).

8. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий) : учебник / Е. Б. Тютюкина. – Москва : Дашков и К, 2018. – 544 с. // URL: <https://znanium.com/catalog/product/415011> (дата обращения: 02.02.2020).

9. Финансовый менеджмент : учебник / Берзон Н.И. под ред., Теплова Т.В. под ред. и др. – Москва : КноРус, 2016. – 649 с. // URL: <https://book.ru/book/919527> (дата обращения: 02.02.2020).

10. Финансовый менеджмент : учебник / коллектив авторов ; под ред. проф. Е.И. Шохина. – 4-е изд., стер. – Москва : КНОРУС, 2017. – 476 с.

11. Эйзенберг Ф.А. Финансовый менеджмент на предприятии / Ф.А. Эйзенберг. - Минск: Высшая школа, 2017. – 366 с.

## **УДК 336.64**

Бочкарева Т.А. к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ**

Критический обзор экономической литературы российских экономистов позволил сделать автору вывод, что сложность диагностики и анализа

финансовых рисков коммерческих предприятий строительного комплекса, заключается в неоднозначной трактовке полученных результатов, интерпретация многих финансовых показателей зависит от общей экономической ситуации страны, региона, отрасли и особенностей работы каждого предприятия.

Следует согласиться, с мнением А.Д. Шеремета, что оценка и анализ финансовых рисков – это сплав искусства и науки [7].

Принятие закона «О стандартизации в Российской Федерации» требует использовать одни и те же термины для обозначения экономической сущности и использования алгоритмов расчета показателей финансовых рисков и не обозначать их разными терминами, то есть не повторять друг друга, не оставлять «белых пятен» при проведении горизонтального, вертикального, трендового и факторного анализа [1].

Среди показателей, характеризующих финансовые риски, особое место занимает коэффициенты ликвидности, в частности коэффициент текущей ликвидности. Значимость данного коэффициента связана, с тем, что он применяется при прогнозировании банкротства на ближайшую перспективу, при планировании потребности в оборотном капитале.

Согласно методическим положениям по оценке финансового состояния предприятий и установления неудовлетворительной структуры баланса, рекомендованных распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) № 31-р коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными активами для нормального ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия [2].

Из приведенных данных в финансовой отчетности ООО «Партнер Регион ДВ» за последние три года деятельности выявлено, что коэффициент текущей ликвидности меньше рекомендуемой нормы: в 2017 г. оборотные активы больше чем краткосрочные обязательства в 1,07 раз, в 2018 г. – в 1,65 и в 2019 г. – 1,85 раз. Значит, структура бухгалтерского баланса неудовлетворительная и ООО «Партнер Регион ДВ» оценивается как не платежеспособное, т.е. имеется финансовый риск в работе данного предприятия. Это означает, что при условии

продажи всей суммы оборотных активов и получения за них денежных средств, этих средств недостаточно, чтобы полностью погасить краткосрочные обязательства перед поставщиками, перед работниками по плате труда, оно не сможет своевременно перечислить налоги в бюджет, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, оплатить проценты по полученным кредитам и др. платежи.

Так как, значение коэффициента текущей ликвидности на конец 2019 г. меньше рекомендуемой нормы, то с целью прогнозирования банкротства на 2020 г. определим коэффициент восстановления платежеспособности (Кв)

Расчетным путем выявлено, что в ООО «Партнер Регион ДВ» коэффициент восстановления платежеспособности равен 1. Следовательно, у компании есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность в ближайшие 6 месяцев 2020 г., что позволит заключать договора на деловое сотрудничество.

Результаты анализа показывают, что коэффициент текущей ликвидности в 2019 г. в сравнении с 2018 г. произошло увеличение на 0,2 пунктов, или на 11,8%; по сравнению с 2017 г. рост составил 0,78 пунктов, или 73,1 % Таким образом, наблюдается тенденция к росту данного коэффициента и уменьшению финансового риска.

Расчет коэффициента промежуточной ликвидности показывает, чтобы организация оценивается как платежеспособная, при условии что имея денежные средства, и получения средств от дебиторов в течение года погашать более 70% срочных обязательств. На конец 2017 г. ООО «Партнер Регион ДВ» смогло погасить собственными средствами лишь 57,41% срочных обязательств, однако в 2018 г. данный коэффициент увеличивается на 54,47% и составил соответственно 1,12 пунктов, т.е. предприятие смогло погасить срочные обязательства, т.е. финансовый риск уменьшился. По мнению автора, данный коэффициент носит чисто теоретический аспект, так как реальное получение денежных средств от дебиторов (заказчиков и покупателей) в строительном комплексе носит проблемный и долгосрочный характер и требуется длительный период времени оплаты за выполненные ремонтно-строительные работы.



На следующем этапе оценки проведем факторный анализ, т.е. определим причины возникновения финансового риска в ООО «Партнер Регион ДВ».

Факторный анализ проведем по формуле:

$$K_{\text{ТЛ}} = (ДС + ДЗ + З + НДС) / КО$$

где ДС – денежные средства и денежные эквиваленты;

ДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

З – запасы ТМЦ;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

КО – краткосрочные обязательства.

Влияние факторов определим способом цепных подстановок.

Уменьшение в ООО «Партнер Регион ДВ» в динамике денежных средств на 217 тыс. руб. привело к снижению коэффициента текущей ликвидности на 0,00748 пунктов, или на 4%

Уменьшение краткосрочной дебиторской задолженности на 1127 тыс. руб. привело к снижению коэффициента текущей ликвидности на 0,03885 пунктов, или на 20%.

Рост запасов ТМЦ на 700 тыс. руб. привело к росту коэффициента текущей ликвидности на 0,02413 пунктов, или на 12%.

Уменьшение НДС на 105 тыс. руб. привело к снижению коэффициента текущей ликвидности на 0,00362 пунктов, что составило 2%.

Уменьшение краткосрочных обязательств на 3469 тыс. руб. привело к росту коэффициента текущей ликвидности на 0,221 пунктов, или на 113%.

И общее влияние факторов составило 0,19518 пунктов, что соответствует изменению коэффициента текущей ликвидности.

При анализе выявлено, в ООО «Партнер Регион ДВ» общая сумма дебиторской задолженности в 2019 г. составила 67 430 тыс. руб., что больше чем в 2018 г. на 15980 тыс. руб., или на 31,1%, в том числе имеется значительная долгосрочна дебиторская задолженность в сумме 37307 тыс. руб. В сравнении с 2018 г. произошел рост на 17107 тыс. руб., или на 85%. Следует отметить, что доля долгосрочной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности

составила 55,3%. Кроме того доля дебиторской задолженности в активах (имущества, которое числится на балансе) составила 25%.

Значит, следует уделять особое внимание на уменьшение дебиторской задолженности, обеспечению возврата долгов и снижению потерь при их невозврате, поэтому автор считает, что с целью обеспечения возврата существующих долгов и снижения потерь при их невозврате необходимо иметь реальную оценку финансовых ресурсов, которые в перспективе сможет получить ООО «Партнер Регион ДВ» от заказчиков за выполненные ремонтно-строительные работы, для этого нужно оценить вероятность поступления безнадежных долгов в группах по срокам возникновения задолженности. Эту оценку можно сделать на основе экспертных данных, либо используя накопленную статистику по предприятию о задолженности. По мнению автора, на сумму безнадежных долгов необходимо формировать резерв по сомнительным долгам

С целью уменьшения дебиторской задолженности в ООО «Партнер Регион ДВ»: необходимо разработать и использовать политику оценки и анализа кредитоспособности заказчиков и покупателей и избегать дебиторов с высоким финансовым риском, испытывающие финансовые трудности (в литературе достаточно подробно есть описание методики анализа кредитоспособности);

- необходимо отменить ремонтно-строительные работы и оказания сопутствующих услуг в долг исходя из финансовой устойчивости, платежеспособности, финансовых результатов, деловой активности ООО «Партнер Регион ДВ»;

- регулярно проводить анализ и ранжирование заказчиков и покупателей в зависимости от наличия объемов заказов ремонтно-строительных работ, истории кредитных отношений заказчиков и предлагаемых условий оплаты;

- проводить ежемесячно финансовый анализ задолженности по видам ремонтных или строительных работ и оказания сопутствующих услуг с целью определения невыгодных с точки зрения инкассации видов работ и услуг;

– определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными у конкурентов и с показателями прошлых лет;

– осуществлять мониторинг дебиторской задолженности (периода оборота, коэффициента оборачиваемости, возраста дебиторской задолженности) для своевременного выявления негативных тенденций и принимать соответствующие меры для их устранения, например неоплаченную покупателем задолженность может продать и получить «живые деньги», уступка права требования используя цессию;

– в качестве рекомендаций следует руководству ООО «Партнер Регион ДВ» использовать гибкое ценообразование для защиты предприятия от инфляционных убытков и предоставлять скидки за сокращение сроков оплаты задолженности.

Предложенная методика позволила дать объективную оценку изменения финансового риска и предложенные мероприятия по снижению дебиторской задолженности позволят улучшить финансовое состояние ООО «Партнер Регион ДВ» и получить положительные финансовые результаты.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации» № 162-ФЗ от 29.06.2015// Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установления неудовлетворительной структуры баланса - Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994г. (в ред. 2019г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3. Бочкарева, Т.А. Актуальные вопросы анализа финансового состояния предприятий: монография.- Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2016. -232 с.

4. Грачев, А.Н.. Финансовая отчетность предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике. – М.: Изд-во «Вузовский учебник» 2017. -424 с.

5. Ефимова, О.В. Анализ устойчивого развития компании: стейкхолдерский подход //Экономический анализ: теория и практика, 2019. - № 45 (348). – С. 41-52.

6. Финансовый анализ : учебник / Под ред. Д.А. Ендовицкого, Н.П. Любушина, Н.Э. Бабичевой - М.: КНОРУС, 2016. 300 с.

7. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. – М. : НИЦ ИНФРА – М. 2013. 649 с.

8. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа [Электронный ресурс]: Учебник / А.Д. Шеремет. - 3-е изд., доп. - М.: ИНФРА-М, 2017. 352 с.

### **УДК 338.33**

Бубновская Т.В., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления,  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

## **АВТОМАТИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РАМКАХ КОНТРОЛЛИНГА ТОРГОВОЙ СЕТИ**

Актуальность темы исследования связана с тем, что внедрение системы контроллинга позволяет решать задачи, контролировать процессы реализации оперативных и стратегических целей бизнеса, улучшать качество управления организацией. При планировании стратегического развития компании важно учесть все имеющиеся факторы, которые оказывают опосредованное и прямое влияние. Внешние и внутренние факторы могут сказываться на жизнедеятельность и развитие предприятия как незначительно, так и существенно, в виду чего достоверно оценить степень влияния каждого из них достаточно сложно.

Современные IT-технологии предоставляют возможность определить значимость каждого из факторов, оценить степень его влияния с учетом других факторов, усиливающих либо уменьшающих его воздействие. Информационно-аналитическая система способна повысить прозрачность бизнеса, учета и контроля финансовых и материальных потоков, оптимизации затрат и других задач, заложенных контроллингом [1-2]. Учетные регистры данной

автоматизированной системы хранят данные с соблюдением всех требований, предъявляемых к управленческой информации [3].

Основанием для автоматизации инструмента бюджетирования для целей контроллинга торговой сети являются то, что данный процесс обеспечит:

- снижение нагрузки на персонал в бюджетном процессе,
- повышение достоверности собираемых данных за счет автоматизации и систем контроля,
- оперативную консолидацию бюджетов компании в системе,
- оперативный контроль над соблюдением бюджетных лимитов,
- оперативный анализ бюджетов в различных аналитических разрезах и с расшифровкой до первичных документов, в том числе план-фактный анализ.

Накопленный практический опыт внедрения контроллинга с помощью автоматизированных систем на текущий момент недостаточно освящен и нуждается в выработке рекомендаций по совершенствованию процедур осуществления контроллинга на базе передовых IT-технологий.

По результатам проведенного анкетирования топ-менеджмента нескольких торговых компаний с сетевой структурой г. Владивостока, был сделан вывод о необходимости применения программных продуктов, позволяющих интегрировать систему контроллинга на базе бюджетирования, управленческого и финансового учета. При этом большая часть респондентов (72%) отмечали неудовлетворенность при организации бюджетирования для целей контроллинга. Всего 45,4% опрошенных подтверждают использование специальных программных продуктов для организации процесса бюджетирования, остальные респонденты либо применяли Microsoft Excel, либо не внедряли систему контроллинга, в том числе на базе бюджетирования. Статистические данные говорят, что исследуемые компании преимущественно используют программы 1С (36,4%), 9,1% - SAP, 54,5% - MS Excel.

Важно отметить тот факт, что на сегодняшний день многие автоматизированные системы имеют инструменты для проведения контроллинга [4]. При их использовании можно увидеть целостную картину деятельности организации, обозначить все бизнес-процессы и ключевые ресурсы компании,

определить уровень эффективности управления ими, провести анализ влияния всех внешних и внутренних факторов, потенциальных рисков.

Бюджетирование, как эффективный инструмент контроллинга торговой сети, призван подготавливать и предоставлять достоверную и полную информацию о развитии деятельности компании. Для успешного исполнения данной задачи необходимы следующие возможности [5]:

1. Отражать в единой информационной системе все события финансово-хозяйственной деятельности организации за короткий период времени с минимальными трудозатратами;

2. Осуществлять контроль и планирование деятельности всех подразделений, центров ответственности и компании в целом;

3. Обеспечить оперативным доступом к информации различных категорий пользователей согласно их должностным обязанностям и прав;

4. Анализировать результаты деятельности центров ответственности и структурных подразделений, а также производить сравнительный анализ результативности деятельности каждого подразделения за определенный период;

5. Оценивать рентабельность продаж по существующим и новым торговым точкам;

6. Мониторить динамику и состояние всех ресурсов компании: финансовых, информационных, материальных, трудовых и прочих;

7. Производить контроль расходов на продажу и обслуживание покупателей в различных аналитических разрезах в целях их минимизации и оптимизации;

8. Осуществлять расчет и анализировать себестоимость реализуемых товаров;

9. Контролировать уровень доходов и расходов компании, в том числе путем сравнения фактических показателей с плановыми;

10. Анализировать отклонения фактических данных от плановых показателей;

11. Определять финансовые результаты деятельности ЦФО, структурных подразделений и организации в целом.

Прежде чем начать рассмотрение реализации бюджетирования как инструмента контроллинга торговой сети в автоматизированной информационно-аналитической системе, стоит перечислить основные функции контроллинга и дать им краткую характеристику. Функции контроллинга выполняют методическую, координирующую и регулирующую роли.

Методическая функция заключается в разработке методов бюджетирования, управленческого учета, анализа, планирования, мониторинга организационного построения бизнеса.

Координирующая функция состоит в осуществлении согласования планов разных уровней, взаимоувязку финансового и производственного планирования, сопоставлении стратегических бюджетов с оперативными целями развития компании.

Регулирующая функция позволяет мониторить ключевые показатели деятельности, проводить сравнительный анализ плановых показателей с фактическими, выявлять отклонения и разрабатывать мероприятия по ликвидации нежелательных процессов.

Контроллинг формирует систему, которая координирует деятельность всех структур организации, сокращая при этом время принятия управленческого решения, минимизируя риск возникновения неэффективного управленческого решения, оптимизируя сроки реализации управленческих проектов. Таким образом, все информационные потоки упорядочиваются в рамках единого информационного поля.

Бюджетирования является одним из главных инструментов контроллинга. Оно отвечает за распределение ресурсов, определения показателей объемов продаж, закупок, величину прибыли, положение компании на рынке, формирование стандартов деятельности. Бюджетирование производится и для структурных подразделений, и для всей компании в целом, что обеспечивает согласованность действий сотрудников организации при решении поставленных целей и задач.

Вся деятельность торговой компании отражается в исполнении бюджетов, которые задают направления развития бизнеса. На основе бюджетирования осуществляется координация ЦФО и структурных подразделений. Стратегические

планы развития бизнеса дают основу для формирования перспективных планов, срок исполнения которых варьируется в периоде от одного до трех лет. Дальнейшая детализация среднесрочных планов отражается в оперативных бюджетах, содержащих установленные сроки выполнения поставленных задач.

Таким образом, для выбора программного продукта следует провести сравнительную характеристику существующих на рынке предложений.

В ходе исследования было проведено сравнение информационно-аналитических систем для автоматизации контроллинга на базе бюджетирования: 1С:Управление холдингом, 1С:ERP Управление предприятием, SAP R/3 с разбросом стоимости от 2 250 тыс. руб. до 9 500 тыс. рублей.

Сравнительный анализ программных продуктов привел к выводу о необходимости внедрения применительно к торговым сетям информационно-аналитической системы «1С: ERP Управление предприятием». Выбор данного программного продукта был обусловлен такими факторами, как стоимость, степень проработанности в программе системы бюджетирования, количество функциональных возможностей, отсутствия дополнительных доработок при внедрении и срок внедрения программного продукта.

«1С: ERP Управление предприятием» - многофункциональная система, позволяющая автоматизировать финансово-хозяйственную деятельность торговой сети. Она позволяет проводить анализ и контроль работы отдельного сотрудника, подразделения и всей компании одновременно, с целью принятия правильных управленческих решений.

Эффективность управленческих решений зависит в том числе и от степени автоматизации контроллинга. Как один из главных инструментов контроллинга (бюджетирование) тщательно проработан в данной программном продукте. Это позволит комплексно подойти к анализу результатов деятельности компании, контролировать расходы и отклонения фактических данных от плановых.

Бюджетирование в «1С:ERP Управление предприятием 2» позволяет осуществлять финансовое планирование деятельности компании, вырабатывать оптимальные решения и контролировать достижение финансовых целей компании. Методы бюджетного планирования могут использоваться на



стратегическом, тактическом и операционном уровнях. Основные преимущества подсистемы «Бюджетирование» в «1С:ERP Управление предприятием 2» – это гибкость и масштабируемость для любого предприятия, удобный механизм настраиваемых бюджетных форм и финансовой отчетности.

Таким образом, ключевыми возможностями бюджетирования в «1С: ERP Управление предприятием» являются:

1) Моделирование финансовых планов.

Программа предоставляет гибкий и удобный инструмент для разработки моделей бюджета с регулируемой глубиной детализации, индивидуальной настройкой каждой из моделей с использованием подчиненных бюджетов произвольного уровня сложности, неограниченным количеством одновременно используемых моделей, а также возможностью оперативной и безболезненной замены одной модели на другую.

2) Лимитирование расходов денежных средств.

Для целей улучшения внутренней дисциплины торговой сети с точки зрения целесообразного использования денежных средств существует возможность установки для бюджетных статей индивидуальных типов лимитов (разрешающий, дополнительно ограничивающий, информационный).

3) Оценка отклонений фактических данных от плановых.

Сравнение прогнозных и фактических данных финансового состояния торговой сети производится в границах бизнес-модели посредством использования различных сценариев (к примеру, квартальный план и квартальный план с учетом внешних факторов) с оценкой итоговых сумм в валютах операции, сценария, управленческого/регламентированного учета. Для облегчения процедуры сравнения предустановлен сценарий Фактические данные, в качестве источников которого выступают оперативный учет, регламентированный / международный учет, произвольные данные.

4) Использование интеграционных связей.

Интеграционные возможности бюджетирования позволяют учитывать при построении бизнес-модели бюджета данные из других источников (например, планы продаж, закупок, производства).

#### 5) Комплексный анализ достигнутых результатов.

Анализ бизнес-модели дает возможность делать комплексную оценку баланса исполнения подчиненной системы бюджетов с точки зрения соответствия полученных расходов и доходов. Развернутый анализ делается с использованием трёх различных типов бюджетных отчетов:

- бюджет – отображает только плановые значения,
- сравнение сценариев – позволяет сравнивать разные планы и контролировать отклонения по бюджетным статьям,
- план-фактный анализ – позволяет сравнивать выбранный сценарий с фактическими данными, полученными за отчетный период.

#### 6) Регламент бюджетного процесса.

Для быстрого согласования и исполнения бюджетного процесса в программе существует специальный рычаг, позволяющий с помощью установленного пользователем регламента ужесточить контроль за своевременным выполнением конкретных операций ответственными сотрудниками. Предусмотрена гибкая настройка, которая заключается в разделении операций на группы и в выборе наиболее подходящего способа их реализации последовательно или параллельно.

#### 7) Оценка исполнения бюджетного процесса.

Для упрощения контроля за своевременным исполнением бюджетного процесса разработано окно - Монитор бюджетного процесса. Положительный момент данного окна заключается в компактном представлении большого объема важной информации, облегчающее принятие управленческих решений, основанных на визуальной оценке:

- планового и фактического времени, потраченного на выполнение бюджетных задач;
- прогнозного времени окончания бюджетного процесса.

Кроме того, монитор бюджетного процесса помогает при минимальном количестве времени обнаружить конфликты, заложенные при установлении нормативных сроков исполнения бюджетных задач. Кроме этого предусмотрено проведение комплексной оценки загруженности персонала, вовлеченного в бюджетный процесс, и анализ объемов поставленных пользователям задач.

Инструменты для системы контроллинга, заложенные в функционал системы «1С: ERP Управление предприятием», являются эффективными в использовании топ-менеджерами компании. Для сравнения плановых показателей управленческий персонал может использовать как имеющиеся в системе отчеты, так и отчеты, разработанные самостоятельно, отвечающие всем запросам пользователя и отображающие необходимые аналитические данные.

С помощью встроенного инструмента «Монитор целевых показателей» топ-менеджер сможет осуществлять контроль и анализ целевых показателей деятельности торговой сети. Данный инструмент пользователь настраивает самостоятельно, в соответствии со своими должностными обязанностями и кругом решающих задач. На мониторе целевых показателей содержатся не только величины выбранных показателей, но и степень достижения целей, поставленных перед каждым ЦФО, структурным подразделением и компании в целом.

В условиях нестабильной экономической ситуации контроллинг имеет первостепенное значение в силу того, что процедура управления бизнесом существенно усложняется. Руководителям важно оперировать достоверной и полной информацией о деятельности предприятия и его ЦФО. Всю информацию о торговой сети необходимо аккумулировать в одной базе данных, поскольку это дает возможность проводить полноценный анализ деятельности торговой сети и принимать эффективные управленческие решения.

Применение программного продукта «1С: ERP Управление предприятием» для проведения контроллинга решает самую важную задачу, которая стоит перед руководством компании – это увеличение прозрачности, надежности и управляемости бизнеса благодаря применению удачно зарекомендовавших себя современных методик управления и передовых информационных технологий.

#### Список использованных источников

1 Юсупова С.Я. Современная информационная баз контроллинга // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 3 (121). С. 23.

2 Воронина А.А. Виды программных решений для ведения управленческого учета и бюджетирования в организации // Фундаментальные и прикладные

научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации сборник статей XXIV Международной научно-практической конференции: в 3 ч. Пенза, 2019. С. 94-97.

3 Маняева В.А. Контроллинг коммерческих организаций в условиях цифровой экономики // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2018. № 3. С. 116-121.

4 Мирошниченко М.А., Гучетль Р.И., Зотова Т.С. Информационно-аналитическая поддержка процесса разработки управленческих решений в организации на основе технологии контроллинга // Вестник Академии знаний. 2018. № 6 (29). С. 201-206.

5 Шитова Т.В. Ведение контроллинга с помощью информационно-аналитической системы «1С:ERP Управление предприятием 2» // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, № 9 – С. 1007 – 1023.

#### **УДК 336.146: 519.832**

Ванакова А. А., магистрант гр. ФБС(моз)-81, Хабаровский государственный университет экономики и права

Бадюков В. Ф., д. ф-м. н., профессор кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **АНАЛИЗ КАЧЕСТВА КАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ МЕТОДАМИ МАТРИЧНЫХ ИГР В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ**

В настоящее время всё большую значимость приобретают вопросы, связанные с обеспечением устойчивости бюджетной системы РФ, повышением эффективности бюджетных расходов, поддержанием сбалансированности бюджетов публично-правовых образований. На протяжении всего времени

органы Федерального казначейства играли основополагающую роль в финансовом управлении России. Для более эффективной реализации своих функций необходимо формирование целостности исполнения бюджетов бюджетной системы РФ.

В данной работе будут предложены методы оценки эффективности мероприятий, предназначенных для повышения качества кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы РФ. Для этого вначале опишем непосредственно процесс работы по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы РФ (далее – КОИБ).

Для осуществления кассовых операций в части кассовых выплат из федерального бюджета бюджетополучателям (далее – ПБС) и администраторам источников финансирования дефицита федерального бюджета необходимо предоставить в органы Федерального казначейства по месту их фактического обслуживания на бумажном носителе (в электронном виде) платёжные документы [1].

Органы Федерального казначейства проводят проверку на предмет правильности формирования конкретного платёжного документа на момент предоставления получателем средств федерального бюджета, т. е. на наличие соответствующих реквизитов и показателей. После данной процедуры возможны два варианта развития ситуации: либо платёжный документ соответствует всем установленным требованиям, либо не соответствует некоторым из установленных требований.

В ходе дальнейшего исследования детально остановимся на таком платёжном документе как Заявка на кассовый расход (далее – ЗКР).

Первый вариант предполагает проведение проверки ЗКР и документов, необходимых для оплаты денежных обязательств в соответствии с Порядком санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета, утвержденным приказом Минфина России от 17 ноября 2016 года № 213н. Так, если по результатам оплата денежных обязательств санкционируется, следовательно, ЗКР принимается к исполнению.

Второй вариант предполагает регистрацию представленной ЗКР в Журнале неисполненных документов. Не позднее следующего дня осуществляется возврат ЗКР, к которой прилагается Протокол с указанием причины отказа.

В конце каждого месяца федеральный государственный гражданский служащий, замещающий должность федеральной государственной службы в Управлении Федерального казначейства (далее – федеральный государственный гражданский служащий), заполняет таблицу показателей результативности деятельности, по итогам которой формируется ежемесячная премия. Таблица состоит из десяти показателей, доля каждого из которых составляет 10%.

В настоящей работе анализируется показатель 6 «Отсутствие нарушений по учёту бюджетных обязательств, денежных обязательств, порядку санкционирования оплаты денежных обязательств ПБС, в том числе отсутствие фактов санкционирования нецелевого использования средств».

Предположим, что суммарная ежемесячная премия федерального государственного гражданского служащего по всем показателям таблицы составляет 10 000,00 руб. (100%). По выбранному показателю ежемесячная премия составляет 1 000,00 руб. (10%). Предполагается, что в месяце двадцать рабочих дней, тогда ежедневная премия федерального государственного гражданского служащего составит 50,00 руб. (0,5%).

Построим матрицу последствий  $Q_0$  размером  $5 \times 5$ , с пятью решениями и пятью состояниями внешней среды. Наилучшие решения будем выбирать методами матричных игр [2,3]. Сформулируем вначале решения, доступные специалисту по обработке ЗКР, которого для краткости будем называть лицом, принимающим решения (далее – ЛПР).

Первое решение состоит в том, что ЛПР по итогам санкционирования (проверки) оплаты денежных обязательств ориентируется в общей сложности на пять ошибок, которые он укажет в Протоколах.

Второе решение – ЛПР по итогам санкционирования (проверки) оплаты денежных обязательств ориентируется в общей сложности на четыре ошибки, которые он укажет в Протоколах.

Третье решение – ЛПР по итогам санкционирования (проверки) оплаты денежных обязательств ориентируется в общей сложности на три ошибки, которые он укажет в Протоколах.

Четвёртое решение – ЛПР по итогам санкционирования (проверки) оплаты денежных обязательств ориентируется в общей сложности на две ошибки, которые он укажет в Протоколах.

Пятое решение – ЛПР по итогам санкционирования (проверки) оплаты денежных обязательств ориентируется в общей сложности на одну ошибку, которую он укажет в Протоколе.

Далее, опишем состояния внешней среды.

Первое состояние внешней среды состоит в том, что фактическое количество ошибок равно пяти.

Второе состояние внешней среды – фактическое количество ошибок равно четырём.

Третье состояние внешней среды – фактическое количество ошибок равно трём.

Четвёртое состояние внешней среды – фактическое количество ошибок равно двум.

Пятое состояние внешней среды – фактическое количество ошибок равно единице.

Отметим, что отсутствием ошибок в рамках данного анализа предполагается пренебречь, с целью удобства расчётов и лучшего понимания представленной модели. «Шаг» матрицы  $Q_0$  размером  $5 \times 5$  составляет одну ошибку, что составляет 0,1%.

В данной работе рассматриваются федеральные казённые учреждения, для которых регламент работы определяется следующим образом: все ЗКР, поступившие до 12:00, необходимо обработать до 15:00. С учётом регламента работы в среднем поступает 30 ЗКР/день, на обработку одной ЗКР тратится три минуты.

Обозначим через  $q_{ij}$  отклик  $j$ -го состояния внешней среды на  $i$ -е решение. Рассмотрим отклик первого состояния внешней среды  $q_{11}$  на первое решение –

это означает, что из тридцати поступивших ЗКР в Протоколах в общей сложности указано пять ошибок, фактическое количество ошибок, действительно, было равно пяти, т.е. куратор, осуществляющий первичный контроль, сделал всё правильно. Следовательно,  $q_{11} = 50,00$  руб.

Отклик второго состояния внешней среды  $q_{12}$  на первое решение – из тридцати поступивших ЗКР в Протоколах в общей сложности указано пять ошибок, фактическое количество ошибок было равно четырём, т.е. в данном случае куратор, осуществляющий первичный контроль, неправомерно указал одну причину отказа, что привело к снижению доли его дневной премии на 0,1%. Следовательно,  $q_{12} = 40,00$  руб.

Аналогично  $q_{13} = 30,00$  руб.,  $q_{14} = 20,00$  руб.,  $q_{15} = 10,00$  руб.

Рассмотрим вычисление элемента  $q_{21}$ . Из тридцати поступивших ЗКР в Протоколах в общей сложности указано четыре ошибки, фактическое количество ошибок было равно пяти, т.е. в данном случае куратор, осуществляющий первичный контроль, не указал одну причину отказа, что привело к снижению его дневной премии на 0,1%. Следовательно,  $q_{21} = 40,00$ . При этом в данном случае необходимо учесть временные затраты, выраженные в денежном выражении, как первичного, так и вторичного контроля. Клиент пришлёт вновь ЗКР с исправленными четырьмя ошибками. Но так как осталась ещё одна ошибка, которую куратор своевременно не указал в Протоколе, ЗКР придётся отказать. Следовательно, при последующей проверке этой же ЗКР как первичный, так и вторичный контроль потратят дополнительное время. Поскольку в данном случае виноват куратор, то и временные потери вторичного контроля, выраженные в денежном выражении, должен тоже понести он. Временные потери, выраженные в денежном выражении, первичного и вторичного контроля составят 0,62 руб., т.к. за 8-ми часовой рабочий день премия составит 50,00 руб., а на одну ЗКР требуется три минуты. Следовательно,  $q_{21} = 39,38$  руб.

Аналогично  $q_{31} = 29,38$  руб.,  $q_{41} = 19,38$  руб.,  $q_{51} = 9,38$  руб.

Проводя последовательно данные рассуждения, получим матрицу последствий  $Q_0$ :



$$Q_0 = \begin{pmatrix} 50,00 & 40,00 & 30,00 & 20,00 & 10,00 \\ 39,38 & 50,00 & 40,00 & 30,00 & 20,00 \\ 29,38 & 39,38 & 50,00 & 40,00 & 30,00 \\ 19,38 & 29,38 & 39,38 & 50,00 & 40,00 \\ 9,38 & 19,38 & 29,38 & 39,38 & 50,00 \end{pmatrix}$$

Для выбора наилучших решений можно воспользоваться различными критериями теории матричных игр. Рассмотрим вначале условия полной неопределённости, когда нет статистической информации, позволяющей найти вероятность появления некоторого состояния внешней среды. Для принятия решения используются следующие критерии.

Согласно максиминного критерия Вальда ЛПП считает, что какое бы он решение не принял, состояние среды будет таким, что полученный эффект будет минимален. Критерий рекомендует взять то решение, у которого эффект будет максимальным среди совокупности минимальных. Найдём минимальные значения по каждому решению:

$$S_1 = \min (50,00; 40,00; 30,00; 20,00; 10,00) = 10,00.$$

$$\text{Аналогично } S_2 = 20,00; S_3 = 29,38; S_4 = 19,38; S_5 = 9,38.$$

Максимальное значение находится из соотношения:

$$\max (10,00; 20,00; 29,38; 19,38; 9,38) = 29,38 = S_3.$$

Согласно максиминного критерия Вальда необходимо выбрать третье решение.

Рассмотрим критерий крайнего оптимизма. Найдём максимальные значения по каждому решению:

$$S_1 = \max (50,00; 40,00; 30,00; 20,00; 10,00) = 50,00.$$

$$\text{Аналогично } S_2 = 50,00; S_3 = 50,00; S_4 = 50,00; S_5 = 50,00.$$

Максимальной значение находится из соотношений:

$$\max (50,00; 50,00; 50,00; 50,00; 50,00) = 50,00 = S_1 = S_2 = S_3 = S_4 = S_5.$$

Согласно критерия крайнего оптимизма первое, второе, третье, четвёртое и пятое решения равноценны.

Рассмотрим критерий минимаксного риска Сэвиджа. ЛПП считает, что при любом решении состояние среды будет таким, что риск будет максимален. Тогда критерий рекомендует взять то решение, у которого риск будет минимальным среди совокупности максимальных. Вначале построим матрицу рисков:

$$R = \begin{pmatrix} 0 & 10,00 & 20,00 & 30,00 & 40,00 \\ 10,62 & 0 & 10,00 & 20,00 & 30,00 \\ 20,62 & 10,62 & 0 & 10,00 & 20,00 \\ 30,62 & 20,62 & 10,62 & 0 & 10,00 \\ 40,62 & 30,62 & 20,62 & 10,62 & 0 \end{pmatrix}$$

Найдём максимальный риск по каждому решению

$$R_1 = \max (0; 10,00; 20,00; 30,00; 40,00) = 40,00.$$

$$\text{Аналогично } R_2 = 30,00; R_3 = 20,62; R_4 = 30,62; R_5 = 40,62.$$

Найдём минимальное значение среди найденных:

$$\min (40,00; 30,00; 20,62; 30,62; 40,62) = 20,62 = R_3.$$

Согласно критерия минимаксного риска Сэвиджа необходимо выбрать третье решение.

Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица взвешивает оптимистический и пессимистический подходы к ситуации. По каждому решению находится средневзвешенное значение между наилучшими и наихудшими последствиями  $\omega_i$ ,  $1 < i < 5$ , с весом  $\lambda$  (коэффициент оптимизма),  $0 < \lambda < 1$ .

Выбор коэффициента оптимизма определяет отношение специалиста к риску и результату, который выражается в величине премии. Для учёта этого фактора найдём значения  $\lambda$ , при которых каждое из решений является предпочтительным по сравнению с другими. Найдём средневзвешенные значения  $\omega_i$ :

$$\omega_1 = \lambda * 50,00 + (1 - \lambda) * 10,00 = 40,00\lambda + 10,00.$$

$$\text{Аналогично } \omega_2 = 30,00\lambda + 20,00; \omega_3 = 20,62\lambda + 29,38; \omega_4 = 30,62\lambda + 19,38;$$

$$\omega_5 = 40,62\lambda + 9,38.$$

Найдём коэффициент оптимизма  $\lambda$ , при котором первое решение является более предпочтительным, чем второе, третье, четвёртое и пятое решения. В этом случае должна выполняться система неравенств:

$$\left[ \begin{array}{l} \omega_1 = 40,00\lambda + 10,00 > \omega_2 = 30,00\lambda + 20,00; \\ \omega_1 = 40,00\lambda + 10,00 > \omega_3 = 20,62\lambda + 29,38; \\ \omega_1 = 40,00\lambda + 10,00 > \omega_4 = 30,62\lambda + 19,38; \\ \omega_1 = 40,00\lambda + 10,00 > \omega_5 = 40,62\lambda + 9,38. \end{array} \right. \left[ \begin{array}{l} 10,00\lambda > 10,00; \\ 19,38\lambda > 19,38; \\ 9,38\lambda > 9,38; \\ 0,62\lambda > -0,62. \end{array} \right. \left[ \begin{array}{l} \lambda > 1; \\ \lambda > 1; \\ \lambda > 1; \\ \lambda > -1. \end{array} \right.$$

Решая эту систему, с учётом неравенства  $0 < \lambda < 1$ , получим, что она не имеет решений. Следовательно не при каких значениях коэффициента оптимизма первое решение не является наилучшим. Аналогичные результаты получим по второму, четвёртому и пятому решениям.

Найдём коэффициент оптимизма  $\lambda$ , при котором третье решение является более предпочтительным, чем первое, второе, четвёртое и пятое решения. В этом случае должна выполняться система неравенств:

$$\left\{ \begin{array}{l} \omega_3 = 20,62\lambda + 29,38 > \omega_2 = 40,00\lambda + 10,00; \\ \omega_3 = 20,62\lambda + 29,38 > \omega_3 = 30,00\lambda + 20,00; \\ \omega_3 = 20,62\lambda + 29,38 > \omega_4 = 30,62\lambda + 19,38; \\ \omega_3 = 20,62\lambda + 29,38 > \omega_5 = 40,62\lambda + 9,38. \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} -19,38\lambda > 19,38; \\ -9,38\lambda > -9,38; \\ -10,00\lambda > 10,00; \\ -20,00\lambda > -20,00. \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} \lambda < 1; \\ \lambda < 1; \\ \lambda < 1; \\ \lambda < 1. \end{array} \right.$$

Решая эту систему, с учётом неравенства  $0 < \lambda < 1$ , получим, что при всех значениях коэффициента оптимизма третье решение является наилучшим.

Критерий Лапласа предполагает, что все решения равновозможные. По каждому решению найдём среднее арифметическое по всем последствиям:

$$S_1 = 50,00 + 40,00 + 30,00 + 20,00 + 10,00 / 5 = 30,00.$$

$$\text{Аналогично } S_2 = 35,87; S_3 = 37,75; S_4 = 35,63; S_5 = 29,50.$$

Найдём максимальное значение среди найденных:

$$\max (30,00; 35,87; 37,75; 35,63; 29,50) = 37,75 = S_3.$$

Согласно критерия Лапласа необходимо выбрать третье решение.

Сведём полученные данные в таблицу 1.

Согласно таблицы 1 наилучшим решением является третье решение.

Рассмотрим условия частичной неопределённости, когда статистическая информация позволяет найти вероятность появления некоторого состояния внешней среды.

Согласно анализа результатов проверок ЗКР выяснилось, что вероятность появлений каждого из состояний внешней среды определяется строкой 0,2; 0,1; 0,1; 0,1; 0,03. Для принятия решения будем использовать критерии максимально ожидаемого результата и минимального риска.

Таблица 1 – Результаты применения теории матричных игр в условиях полной неопределённости

	Максиминный критерий Вальда	Критерий крайнего оптимизма	Критерий минимаксного риска Сэвиджа	Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица	Критерий Лапласа
1		+			
2		+			
3	+	+	+	+	+
4		+			
5		+			

Рассмотрим критерий максимально ожидаемого результата. Ожидаемый результат по первому решению определяется равенством:

$$q_1 = 50,00 * 0,2 + 40,00 * 0,1 + 30,00 * 0,1 + 20,00 * 0,1 + 10,00 * 0,03 = 19,30.$$

$$\text{Аналогично } q_2 = 20,48; q_3 = 23,66; q_4 = 23,84; q_5 = 21,02.$$

$$\text{Тогда } \max (19,30; 20,48; 23,66; 23,84; 21,02) = 23,84 = q_4.$$

Согласно критерия максимально ожидаемого результата необходимо выбрать четвёртое решение.

Найдём риски каждого решения:

$$r_1 = 15,67; r_2 = 14,34; r_3 = 11,81; r_4 = 10,37; r_5 = 9,66.$$

$$\text{Тогда } \min (15,67; 14,34; 11,81; 10,37; 9,66) = 9,66 = r_5.$$

Согласно критерия минимального риска необходимо выбрать пятое решение.

Если из множества всех решений удалить все доминируемые, то оставшаяся часть решений образует множество оптимальности по Парето.

Имеется пять решений:  $Q_1 (19,30; 15,67)$ ;  $Q_2 (20,48; 14,34)$ ;

$Q_3 (23,66; 11,81)$ ;  $Q_4 (23,84; 10,37)$ ;  $Q_5 (21,02; 9,66)$ .

Нетрудно заметить, что решения  $Q_2, Q_3, Q_4, Q_5$  доминируют над решением  $Q_1$ ; решения  $Q_3, Q_4, Q_5$  доминируют над решением  $Q_2$ ; решение  $Q_4$  доминирует над решением  $Q_3$ . Следовательно,  $Q_1, Q_2, Q_3$  – исключаем (удаляем). Множество оптимальности по Парето состоит из  $Q_4$  и  $Q_5$

Для свёртки критериев максимального ожидаемого дохода и минимального риска в один критерий часто используется единичный риск  $\ell$  операции Q (q, r). Найдём единичный риск для четвёртого и пятого решений:

$$\ell_4 = r_4 / q_4 = 10,37 / 23,84 = 0,43; \ell_5 = r_5 / q_5 = 9,66 / 21,02 = 0,46.$$

$$\text{Тогда } \min(0,43; 0,46) = 0,43 = \ell_4.$$

Согласно критерия минимальности единичного риска наилучшим является четвёртое решение.

Свернём два критерия с помощью функции полезности. Введём функцию полезности  $L = \alpha q + r$ . Зададим систему предпочтений ЛПР в виде: ЛПР ссылается на увеличение риска на одну единицу, если его результат увеличится на пять единиц, тогда из этого найдём, что коэффициент  $\alpha$ , определяется следующим равенством  $\alpha = -1 / 5$ . Соответствующая функция полезности имеет вид  $L = -1/5 * q + r$ .

Выбирается то решение, полезность которого максимальна:

$$L(Q_4) = -1/5 * 20,48 + 14,34 = 10,25; L(Q_5) = -1/5 * 21,02 + 9,66 = 5,46.$$

$$\text{Тогда } \max(10,25; 5,46) = 10,25 = L(Q_4).$$

Согласно критерия максимума функции полезности следует выбрать четвёртое решение.

Предложенная в данной статье методика может быть использована для формирования системы поощрения любой организации.

#### Список использованных источников

1 Лемешко Е. Ю. Организация исполнения бюджетов : учебное пособие для студентов 4-го курса очной и 5-го курса заочной форм обучения по направлению «Экономика» / сост. Е. Ю. Лемешко. Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2017. 112 с.

2 Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски : оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. – 7-е изд. – М. : Дашков и К, 2009. 78 с.

3 Бадюков В. Ф. Риски и неопределенность в финансах : учебно-методическое пособие по самостоятельной работе для студентов 2 курса направления 38.04.08 «Финансы и кредит» (программа «Финансы, банки и страхование») всех форм обучения / сост. В. Ф. Бадюков. – Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2016. – 24 с.

## **УДК 658.532**

Вахрушева О.Б., д.э.н., доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **АВТОМАТИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

Внедрения информационных технологий в экономические процессы заключается в переработке базы данных в надежную и оперативную информацию, эффективную для принятия управленческих решений.

Принятие оптимальных решений в рыночной среде в соответствии с целями и задачами развития компании является сложным вопросом, так как требуется переработать большой объем информации, выбрать нужную базу данных для конкретного управленческого решения.

В связи с усложнением современных производственных процессов и необходимостью переработки информационных потоков целями автоматизации управления могут быть:

- повышение оперативности сбора и обработки информации;
- снижение расходов на выполнение вычислительных задач;
- повышение степени обоснованности управленческих решений с помощью средств автоматизации;
- повышение качества управленческой деятельности за счет обоснованности и оперативности подготовленной информации.

Автоматизация переработки информационных потоков для целей управления включает технические средства, программные средства, организационно-методическое обеспечение (инструкции, стандарты, описание бизнес-процессов, типовые модели принятия управленческих решений).

Основными функциями автоматизированной системы управленческого учета являются:

– обработка информации, которая включает учет, контроль, хранение, поиск, отображение и преобразование информации под установленные задачи управления;

– обмен информацией, который обеспечивает передачу данных между лицами принимающими решение, а также защиту полученной информации;

– преобразование информации, то есть создание новой информации о состоянии производственного объекта или процесса, решение логических задач, прогнозирование, планирование, подготовка информации для принятия управленческих решений.

Структура программных средств, реализующих информационно-аналитическую систему управления, включает три модуля средства создания и сопровождения информационного хранилища, средства оперативного анализа и средства интеллектуального анализа.

Информационные хранилища выполняют задачи сбора информации из баз данных по бизнес-процессам, информационных систем организации и глобальных компьютерных сетей. Сбор данных из перечисленных источников сложен для обработки в связи с тем, что они представляются в неодинаковых форматах. Поэтому информационные хранилища структурируют информацию, перерабатывая ее в заданный формат обработки.

Средства оперативного анализа извлекают информацию из информационных хранилищ, сортируют и обрабатывают данные по заданным количественным и качественным параметрам в соответствии с выбранными критериями. Средства оперативного анализа могут построить многокритериальные модели баз данных, выполнить необходимые аналитические расчеты, обновить базы данных в соответствии с заданными параметрами обработки.

Средства интеллектуального анализа предназначены для проведения научных исследований поставленных проблем, это самая сложная часть информационно-аналитической системы обработки информации.

В процессе автоматизации управленческого учета используют следующие классы инструментальных средств:

– неспециализированные программные пакеты, имеющие аналитические возможности;

– специализированные программные средства для создания информационного хранилища данных управленческого учета и проведения анализа;

– интегрированные системы управления предприятием.

Из неспециализированных программных пакетов, имеющих аналитические возможности, чаще всего используют Microsoft Excel, который входит в состав пакета Microsoft Office. Электронные таблицы служат для выполнения вычислений различной сложности. Для решения динамических задач и проведения инженерных вычислений применяется пакет MATLAB. Это интерактивная программная среда для проведения высокопроизводительных вычислений.

Специализированные программные средства создания информационного хранилища данных и их оперативного анализа – это продукты фирм SAS Institute, Oracle, Microsoft, Business Objects.

Из российских продуктов развитие получили целевые аналитические пакеты. Основными производителями программных продуктов являются компании «ИНЭК», «Росэкспертиза» (программный комплекс «Олимп»), «Про-ИНВЕСТ Консалтинг» (Project Expert).

Интегрированная система управления предприятием решает вопросы устранения несопоставимости информации, появления в отчетах несоответствующих данных, дублирование учетных операций. При этом происходит интеграция разных информационных систем и систем ручной обработки данных в единую информационную систему.

Различия в концепции построения информационной модели учета определяют способы построения пакетов программ:

– системы, построенные на основе единого программного ядра;

– комплексы специализированных программных модулей.

Системы, построенные на основе единого программного ядра, предполагают наличие головного программного модуля, интегрирующего функции обработки



информации. Унифицированная модель представления учетной информации позволяет осуществлять не только синтетический учет, но и аналитический учет, включая учет в натуральных показателях.

Комплексы специализированных программных модулей осуществляют разные участки управленческого учета. В основу построения таких систем заложены специализированные модели представления и обработки информации для разных составных частей управленческого учета. Причем взаимодействие этих участков выполняется через общую базу данных. Состав и количество модулей могут формироваться в соответствии с потребностями пользователя.

В системе ERP системы планирования ресурсов объединены с финансовым планированием, используя системный подход в управлении деятельностью. Системы ERP ориентированы на повышение прибыли через улучшение качества взаимоотношений с клиентами, рост производительности труда, сокращение нерациональных расходов и простоев, сокращение производственного цикла, уменьшение страховых запасов товаров на складе и складских помещений, сокращение затрат на административно-управленческий персонал.

ERP-система представляет собой универсальный инструмент для параллельного ведения нескольких видов учета по разным стандартам: национальным, международным и корпоративным. Работает однократный ввод учетной информации и многократное ее использование, что повышает качество выходных отчетных данных, сокращает сроки подготовки отчетности, повышает качество учетной информации, упрощает проверку отчетности.

Выделяют несколько принципов построения интегрированной информационной системы:

- непрерывность и прозрачность информационных потоков данных;
- наличие документированных интерфейсов для ввода информации;
- сопоставимость отчетных данных с данными за предыдущие периоды;
- постоянство регламентов обработки и переработки данных;
- защита информации от несанкционированного доступа от внешних и внутренних пользователей информации.

Интеграция программного обеспечения предполагает создание единых классификаторов и справочников для всех систем, разработку регламентов обмена данными между системами, процедур сверки данных и подготовки отчетности. В ERP-системах функции управленческого учета охватывают все блоки системы управления, в том числе взаимодействие с системой бюджетирования, финансового учета, учета в соответствии с требованиями МСФО.

Основная проблема создания ERP-систем – это трудоемкость разработки регламента действий процедур для конкретной организации, так как должны быть учтены особенности финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-процессов организации, структуры управления, объем деятельности и квалификация рабочих и управленческих кадров. Поэтому внедрение ERP-систем требует длительного промежутка времени для создания и апробации систем с целью выявления и устранения ошибок.

Разработанная информационная модель управленческого учета определяет последовательность обработки информации учета и внутренней отчетности, позволяет улучшить качество учета, анализа и контроля в условиях конкуренции, позволяет создать оперативную информационную систему принятия обоснованных управленческих решений.

#### Список использованных источников

1. Стратегический управленческий учет: Полный курс МБА / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011.
2. Стратегический учет : учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры / А.В. Глущенко, И.В. Яркова. – М.: Издательство Юрайт, 2017.

## УДК 336.201

Гасанова Н.В., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

Швалева И.В., магистрант гр. НК(мз)-91, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Прежде чем определить основные проблемы применения налога на прибыль организаций, обратимся к его экономической сущности. Налог на прибыль организаций – это прямой налог и его конечная сумма зависит от финансовых показателей деятельности организации, поэтому в периоды ухудшения экономической обстановки поступления по данному налогу немедленно реагируют на изменение ситуации.

Налог на прибыль организаций является важной доходной статьей федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ. Ставка налога на прибыль в общем случае составляет 20 %, из нее 17 % зачисляется в бюджет субъекта и 3 % – в федеральный бюджет. В таблице 1 рассмотрим динамику поступлений налога на прибыль в федеральный бюджет за 2017-2019 гг.

Таблица 1 – Динамика налоговых поступлений в федеральный бюджет в 2017-2019 гг., млрд рублей [4].

	2017	2018	2019	Темп роста, %	
				2018/2017	2019/2018
Налог на прибыль	762,4	995,5	118,05	130,6	119,0
НДС	5137,1	6016,7	7095,4	117,1	117,9
Акцизы	987,8	957,0	1037,0	96,9	108,4
НДПИ	4021,6	6009,8	5971,7	149,4	99,4

Рост доходов по налогу на прибыль в 2018 году по сравнению с 2017 годом составил 30,6 %, а в 2019 по сравнению с 2018 годом составил 19 %. Он обусловлен увеличением поступлений налога на прибыль на доходы от иностранных компаний, процентов по ценным бумагам и по облигациям российских организаций и дивидендов (на 96,1 млрд рублей) на фоне роста размера прибыли и дивидендов по итогам 2018 года, поступлений налога на прибыль организаций, исчисленного по основной ставке (на 47,4 млрд рублей, преимущественно в связи с ростом прибыли в отраслях нефтедобычи, нефтепереработки и металлургии в конце 2018 года), а также ростом поступлений налога на прибыль при выполнении соглашений о разделе продукции на 45,9 млрд рублей на фоне высоких цен на энергоносители в 2018 году и высокого курса доллара США на момент уплаты основной части налога в апреле 2019 года.

Рост налоговых поступлений в бюджет, в том числе, налога на прибыль организаций, происходит в основном за счет прибыли иностранных компаний, роста доходов в нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих отраслях, высокого курса доллара США и высоких цен на нефть и другие энергоносители. В сравнении с этим доля налоговых доходов от малых и средних отечественных предприятий очень и очень мала. Поэтому главной задачей государства должна стать поддержка российских организаций. Это обеспечит рост инвестиций, оживит предпринимательскую деятельность и поспособствует расширению бизнеса из малого в средний, а из среднего в крупный. Тогда экономика не будет зависеть от неподвластных ей факторов, а будет получать доходы от своей собственной стабильной системы.

Налог на прибыль – это прежде всего регулирующий налог. Регулирующая функция имеет большое значение в условиях антикризисного управления, потому как она позволяет регулировать доходы различных групп населения, распределяя налоговые платежи между юридическими и физическими лицами, отраслями экономики, государством в целом и его территориальными образованиями. Налоговое регулирование реализуется через систему льгот, налоговых платежей и сборов. Однако необходимо отметить, что в 25 главе

Налогового кодекса нет статьи, посвященной льготам по налогу на прибыль [1]. С точки зрения Минфина РФ, налоговая льгота не относится к обязательным элементам налогообложения [3], а, значит, пониженные налоговые ставки для налогообложения прибыли не являются налоговыми льготами для целей налогового администрирования.

Таким образом, рассматривая преимущества по налогу на прибыль для отдельных категорий налогоплательщиков, можно говорить только о преференциях, не имеющих официального статуса налоговых льгот. В налоговом законодательстве предусмотрено 128 преференций, снижающих изъятие в бюджет налога на прибыль, из которых 60 преференций относится к перечню доходов, не учитываемых в налогообложении. Несомненно, это затрудняет его администрирование.

Анализируя опыт зарубежных стран, можно выявить две последовательные, но вместе с тем противоположные тенденции. Первая тенденция характеризуется достижением налогового оптимума через уменьшение налоговых ставок. Вторая – ограничивает налоговые льготы. Она является вынужденной мерой, чтобы хотя бы частично компенсировать потери доходов бюджета, вызванные первой тенденцией. Сокращение налоговых льгот делает налоговую систему более «нейтральной» по отношению к экономической деятельности.

В России складывается похожая ситуация. До введения главы 25 НК РФ ставка налога на прибыль составляла 35 %, а для банков и страховых компаний – 43 %. С момента введения с 01.01.2002 года ставка составила 24 %. С 01.01.2009 года ставка была снижена до 20 %. Однако снижение ставки не дало толчка к расширению производства, так как наряду со снижением ставки и отменой льгот выросли цены на товары, снизилась заработная плата, возросла инфляция.

Решением этой проблемы служит пересмотр действующего порядка налогообложения прибыли. Анализ работы Рустамова А. З. [5] показывает, что наиболее подходящей для России является система прогрессивного налогообложения прибыли, действующая в США, когда с ростом прибыли растет и ставка налога. Такая система должна представлять интерес для

субъектов малого и среднего предпринимательства, не подпадающих под действие упрощенной системы налогообложения. Также следует взять во внимание территориальные льготы Италии и рассмотреть возможность их использования для субъектов Российской Федерации.

Налог на прибыль организаций оказывает стимулирующее воздействие на предпринимательскую активность. В некоторых случаях затраты, которые выделяются на те или иные организационно-технические мероприятия, направленные на оптимизацию производства, значительно превышают сумму налога на прибыль, что в целом делает эти преобразования экономически необоснованными и неэффективными, особенно если речь идет не о долгосрочной перспективе, а о краткосрочной.

Утверждение о том, что налог на прибыль позволяет решать определенные социальные проблемы, не совсем верно, поскольку так или иначе изъятие части прибыли больше помогает решать проблемы бюджетного финансирования, а не реализует социальную функцию государства. Кроме того, в случае перечисления значительных средств в бюджет в виде налога у компании остается меньше возможностей для решения социальных проблем, которые волнуют сотрудников компании.

Решением этих двух проблем послужило бы введение ранее существовавшей в России инвестиционной льготы, которая позволяла платить налог в размере 50%, если эти средства вкладывались в развитие производства. Предлагается также вернуть налоговые льготы для организаций, использующих труд инвалидов, торгующих лекарствами, детским питанием, сельхозпродукцией и пр.

Уплата налога на прибыль сопровождается необходимостью ведения налогоплательщиками дополнительного налогового учета, поскольку установленный Налоговым кодексом РФ порядок группировки и учета отдельных объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения отличается от порядка, действующего в бухгалтерском учете.

Глубокая разница между налоговым учетом и системой бухгалтерского учета заключается в том, что показатели налогового учета не показывают реальные финансово-экономические показатели хозяйствующего субъекта, а отражают

указания правительства относительно порядка учета доходов и расходов, а также порядка формирования налоговой базы.

Максимальное сближение налогового и бухгалтерского учета означало бы минимизацию трудовых, временных и финансовых затрат на обработку данных.

Одной из наиболее оптимальных мер является привлечение экономистов и работников Федеральной налоговой службы к совместной разработке законопроектов об унификации и определении закрытого перечня с указанием всех особенностей происхождения, определения доходных и расходных статей организации, подлежащих налогообложению в части формирования налоговой базы и исчисления налога на прибыль организаций, с учетом специфики отрасли и вида деятельности, внешней среды и условий функционирования.

Еще одним, не менее важным вопросом при анализе порядка исчисления и уплаты налога на прибыль организаций является механизм уплаты авансовых платежей. Согласно положению ст.286 Налогового кодекса предусмотрено три способа расчета и внесения авансовых платежей по налогу на прибыль [2]. У каждого из них свои правила расчета. Перечисление авансов можно производить по итогам каждого месяца исходя из фактической прибыли, а также по итогам 1 квартала, полугодия, 9 месяцев с доплатой по итогам квартала и ежемесячными авансовыми платежами. Допустимо также уплачивать авансы по прибыли ежеквартально без ежемесячных налоговых предоплат. Но данный способ могут применять только те налогоплательщики, у которых среднеквартальные доходы от реализации не превышают 15 млн руб. Способы уплаты налога подвергаются критике со стороны финансового планирования и прогнозирования, поскольку в различных ситуациях нереально предвидеть финансовый результат на последующий период, за который сумма авансового платежа уплачивается исходя из прибыли отчетного периода.

Вышестоящая проблема сводится к уплате налога на прибыль исходя из фактически полученной прибыли. Это будет иметь более позитивный эффект, чем, например, небольшое смягчение процентной ставки налога.

Нет никаких сомнений, что совершенствование налога на прибыль организаций необходимо продолжать, анализируя исторический и зарубежный

опыт налогообложения и изучая новые подходы в области взимания данного налога путем изменения налогового законодательства. Налог на прибыль должен выполнять свое основное функциональное предназначение – способствовать стабильному развитию инвестиционных процессов в сфере производства продукции (товаров и услуг), а также легальному наращиванию капитала.

#### Список использованных источников

1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) : ФЗ от 31.07.1998 № 146-ФЗ URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения: 08.04.2020).

2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : ФЗ от 5.08.2000 года № 117-ФЗ URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/) (дата обращения: 08.04.2020).

3 О признании льготами пониженных ставок по земельному налогу и пониженных корректирующих коэффициентов базовой доходности по ЕНВД : Письмо Минфина РФ от 01.10.2018 № 03-05-04-01/70113 URL: <https://www.referent.ru/1/322387> (дата обращения: 08.04.2020).

4 Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2019 год URL: [https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/03/main/Ispolnenie\\_FB\\_RF\\_za\\_2019\\_god\\_predv.itogi.pdf](https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/03/main/Ispolnenie_FB_RF_za_2019_god_predv.itogi.pdf) (дата обращения: 08.04.2020).

5 Проблемы налогообложения прибыли в России и в зарубежных странах Рустамов А.З., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-2. С. 370-373 URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39109> (дата обращения: 08.04.2020).



## **УДК 336.02**

Гибельнева Е.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

В современных экономических условиях как в нашей стране, так и в мире остро встал вопрос обеспечения экономической безопасности. При этом последние события в мировой экономике показали особую значимость системы финансовой безопасности. Исследование проблем финансовой безопасности позволит установить новые аспекты и направления совершенствования финансовой политики, организационно-нормативного обеспечения деятельности финансовых институтов страны, применяемого в настоящее время инструментария.

Несомненно, следует помнить о том, что финансовая безопасность является структурной составляющей экономической безопасности. Поэтому проблемы финансового сектора рассматриваются неразрывно от проблем всей экономики страны в целом.

Одним из стратегических направлений экономической безопасности России является устойчивое развитие национальной финансовой системы [1]. Во время финансового кризиса данная задача имеет особый приоритет.

Объектами финансовой безопасности государства выступают бюджетная и банковская системы, внебюджетные фонды и фондовый рынок.

Система финансовой безопасности определяется как упорядоченная совокупность мер, методов и средств защиты финансовой системы государства на макроуровне, а также финансово-хозяйственной деятельности финансовых и корпоративных структур на микроуровне.

При этом характеристикой эффективности системы финансовой безопасности на макроуровне является способность оперативно предупреждать и

предотвращать внутренние и внешние финансовые воздействия как в обычных условиях развития экономики, так и при чрезвычайных кризисных ситуациях.

Финансовая безопасность показывает готовность и состояние финансовой системы страны к надежному финансовому обеспечению экономических потребностей в размерах нужных для поддержания необходимого уровня военной и экономической безопасности страны [2].

Основными направления обеспечения финансовой безопасности государства являются:

1. Обеспечение устойчивости платежно-расчетной системы и достижения нормативного значения показателей эффективности финансовых структур.
2. Реализация имеющегося и скрытого потенциала развития экономики государства.
3. Эффективное и рациональное распределение и использование ресурсов национальной бюджетной системы.
4. Эффективное привлечение и использование внешних и внутренних инвестиций, развитие фондового рынка.
5. Контроль и предотвращение экономических преступлений в финансовой сфере.

При этом реализация данных направлений должна обеспечить не только стабильную текущую обстановку на финансовых рынках, но и создать определенный запас прочности на случаи чрезвычайных обстоятельств. Это позволит предупредить и предотвратить угрозы финансовой безопасности, а также сократить возможные экономические потери до минимума.

Таким образом, финансовая безопасность направлена на предотвращение и ликвидацию последствий угроз в налоговой, кредитной, бюджетной, денежной и валютной системах государства.

Выделяют такие основные сегменты финансовой безопасности государства и его регионов:

- 1) бюджетно-налоговый сегмент;
- 2) валютно-денежный сегмент;
- 3) кредитно-банковский сегмент;

#### 4) сегмент внебюджетных фондов.

За последнее десятилетия основными угрозами финансовой безопасности России являются: обвал цен на нефть, обесценивание российской валюты, инфляция и снижение уровня жизни населения, увеличение налоговой нагрузки, увеличение доли проблемных кредитов наряду со снижением заявок на кредиты от населения. При этом следует обратить особое внимание на цикличность возникновения указанных ситуаций. Из чего следует сделать вывод о том, что перечисленные явления представляют огромную угрозу экономической безопасности России в настоящее время, особенно в условиях дестабилизации экономики из-за предотвращения распространения на территории нашей страны вируса Covid-19.

В марте 2020 года произошло снижение стоимости нефти на мировых рынках более чем на 30%, на что практически одновременно отреагировал валютный рынок. Следует отметить, что подобная ситуация уже возникала в 2015 году. Последствия возникшей ситуации 2015 года заключались в уменьшении возможности привлечения внешнего финансирования, что привело к резкому падению объемов финансовых ресурсов, доступных для перераспределения через российскую финансовую систему, возникновению дефицита ликвидности, который государство вынуждено гасить, чтобы не допустить массовых банкротств финансовых учреждений. Инфляция в 2015 году составила 12,91% [4], что значительно превышает пороговое значение, принятое для оценки системы экономической безопасности (4-5%).

По оценкам экспертов сложившаяся в 2020 году ситуация вызовет негативные последствия для экономики нашей страны в результате замедления экономического развития стран-партнеров, а также временного сокращения мирового туризма. Кроме того, ожидается сокращение физического объема внутреннего потребления и инвестиций.

Такое серьезное влияние падения мировых цен на нефть на экономику России объясняется наличием существующей угрозы экономической безопасности, связанной с сырьевой ориентацией национальной экономики. Укрепление реального сектора экономики, поддержка малого и среднего бизнеса, а также

появление новых производств направлены на развитие экономики в целом, что будет способствовать предотвращению негативных последствий от изменений на мировом рынке нефти.

Эксперты оценивают увеличение доли проблемных кредитов в России с 7,8% в 2019 году до 12-15% в текущем году. Такая динамика приведет к снижению прибыльности банков, что негативно скажется на потенциале развития банковской системы.

Экономическая ситуация, сложившаяся в 2020 году, усугубила хронические угрозы финансовой безопасности России. К наиболее серьезным из них следует отнести:

1. Недостаточная эффективность механизма государственного регулирования финансовой сферы, а именно финансовых и товарных рынков, иностранных инвестиций в России и российских инвестиций за рубежом.

2. Отсутствие научно-обоснованной инновационной политики, направленной на активизация экономических процессов, а также создания необходимых условий для ухода от сырьевой направленности российской экономики.

3. Продолжающийся отток капитала.

4. Несоответствие друг другу и несогласованность отдельных направлений финансово-экономической политики, финансовые и денежно-кредитные инструменты недостаточно скоординированы между собой.

5. Недостаточно эффективный административный контроль за операциями хозяйствующих субъектов на отдельных финансовых и товарных рынках и в отдельных сферах деятельности.

6. Базирование банковской системы на смешанной системе денежного обращения (рубль, доллар, евро), причем доллар и евро берут на себя такие функции, как средства накопления и во все более значительной степени как средства платежа.

7. Резкое снижение в условиях кризиса налогового потенциала территорий, а также налоговой способности налогоплательщиков и собираемости налогов.

8. Осложнения в системе банковского кредитования реального сектора экономики [3].

Одним из приоритетных направлений по повышению эффективности системы финансовой безопасности России в современных условиях должно быть создание действенных механизмов, препятствующих, с одной стороны, проникновению в страну финансовых средств нелегального происхождения, с другой – незаконному оттоку ресурсов из страны [3].

Следует сохранить и по необходимости наращивать процедуру выделения из бюджета самых необходимых дотаций и субсидий, предоставляемых напрямую предприятиям, по которым действующим законодательством предусмотрены меры господдержки. Поиск оптимального сочетания государственной поддержки и механизма рыночного воздействия на активизацию инвестиционных процессов также будет способствовать развитию экономического потенциала, и, как следствие, устойчивости экономики к финансовым кризисам.

Усиление контроля в сфере экономических преступлений, а также рационального использования бюджетных средств всех уровней также позволит предотвратить основные угрозы финансовой безопасности.

Таким образом, обеспечение финансовой безопасности в системе экономической безопасности в современных условиях является важнейшим приоритетом государственной политики. Модернизация экономических процессов, укрепления финансового контроля, оперативное выявление и ликвидация внешних и внутренних угроз позволит повысить финансовую безопасность государства.

#### Список использованных источников

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208
2. Ермакова Е.Р. Научные подходы к определению категории «финансовая безопасность» // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017 - № 9.
3. Экономическая безопасность : учебное пособие / под ред. Н.В. Манохиной. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 320 с.

4. Инфляция в России [Электронный ресурс] / Уровень инфляция – Режим доступа: <https://www.уровень–инфляции.рф> (дата обращения: 15.03.2020).

### **УДК 339.13**

Гришина О.А. д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов и цен, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Дрюк Т.В., аспирантка кафедры финансов и цен, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

В настоящее время особенности развития национальных страховых рынков определяются, прежде всего, необходимостью обеспечения конкурентоспособности в глобальной конкурентной среде в условиях падающего спроса и замедления темпов роста мировой экономики.

Цифровизация экономики является глобальным трендом, который открывает страховым компаниям возможности получения новых конкурентных преимуществ и удовлетворения растущих потребностей клиентов, в связи с чем рынки страховых услуг большинства стран, в том числе России, вступают на путь цифровой эволюции.

Современный этап развития экономик ведущих стран характеризуется стиранием границ между отраслями сферы услуг, что находит выражение в создании цифровых экосистем, представляющих собой взаимосвязанный набор услуг, который позволяет пользователям удовлетворять разнообразные потребности в едином интерфейсе [10]. В настоящее время семь из десяти крупнейших компаний по рыночной капитализации являются игроками экосистемы - Alibaba, Alphabet, Amazon, Apple, Facebook, Microsoft и Tencent [11] - что демонстрирует эффективность бизнес-моделей, основанных на цифровых технологиях. Участники страховых рынков разных стран все более

активно интегрируются в экосистемы, создаваемые компаниями смежных отраслей, а также формируют свои экосистемы, сопровождая услуги по страхованию набором вспомогательных услуг и таким образом повышая их ценность для потребителей.

Согласно проведенному в 2018 году исследованию технологической фирмы DXC Technology, 22 процента европейских страховых компаний уже являлись частью экосистемы, еще для 46 процентов было приоритетной задачей стать частью экосистемы в ближайшие два года [10]. Тенденция к созданию экосистем характерна для страховых рынков Азии, Европы и Северной Америки.

Наиболее ярким примером страховщика, создавшего свою экосистему, является китайская компания Ping An, в экосистеме которой базовые финансовые услуги (страхование и кредитование) дополняются сопутствующими услугами, такими как консультации в области здравоохранения, продажи автомобилей и прочие связанные с ними услуги, предлагаемые более чем 350 миллионам онлайн-клиентов через единый портал [11].

Другой пример - южноафриканский страховщик Discovery, создавший платформу Vitality, предлагающую программы управления здоровьем и благополучием. Пользователи платформы имеют на 28% более короткие сроки пребывания в стационаре и на 10% меньше хронических заболеваний [10], а компания Discovery благодаря платформе смогла выйти на международные рынки, наладив партнерские отношения с AIA в Азии, Generali в континентальной Европе, и на несколько локальных рынков в Канаде, Китае и Японии. В результате годовой прирост объемов премии Discovery на международных рынках составил 31% [11]. Примером компании, пришедшей на американский страховой рынок из другой отрасли, является Tesla, запустившая в 2017 году программу InsureMyTesla с целью упрощения страхования для своих клиентов [10].

Таким образом, можно выделить несколько сценариев взаимодействия экосистем и страховщиков (Рисунок 1). Наиболее распространенные сценарии на российском страховом рынке – банкострахование и начальный этап зарождения

экосистем на базе универсальных страховщиков. В России страховой рынок является самым консервативным сегментом финансового рынка, поэтому цифровые экосистемы в отечественном страховом секторе являются редким явлением и создаются в основном компаниями банковского сектора и сектора телекоммуникаций.

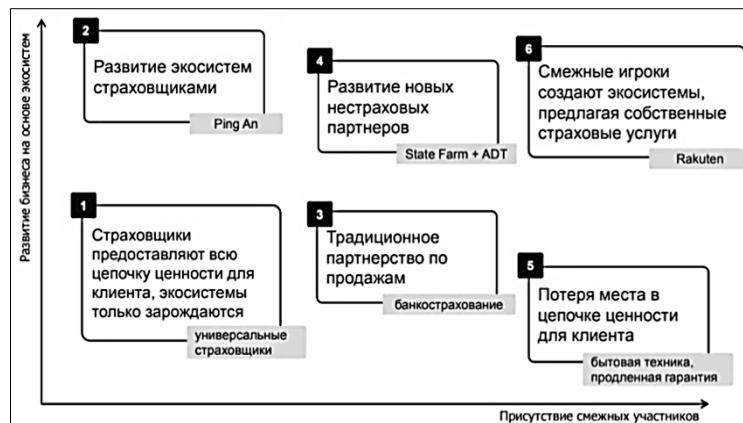


Рисунок 1 Сценарии взаимодействия экосистем и страховых компаний [8]

Примером может служить финансовый маркетплейс банка «Тинькофф», предлагающий в качестве вспомогательных услуг страхование банковских карт, предметов залога, а также страхование выезжающих за рубеж или страхование от несчастных случаев как часть пакетного предложения. Телекоммуникационные компании предлагают страхование в качестве дополнительной опции при предоставлении профильных услуг. Одной из немногочисленных российских экосистем, созданных страховщиками, является информационная экосистема, основанная в 2017 году группой «Ренессанс страхование» совместно с компанией «Деловые линии», которая предлагает страхование грузов с помощью технологии блокчейн [6].

Во многом неразвитость экосистем, создаваемых страховщиками в России, объясняется низким уровнем доверия населения к страховым компаниям, обусловленным низким уровнем страховой культуры, недостаточной информированностью населения о сущности страховых услуг. Уровень доверия к страховщикам в РФ составляет 35%, более низкий показатель – только у инвестиционных компаний и микрофинансовых организаций (Рисунок 2).



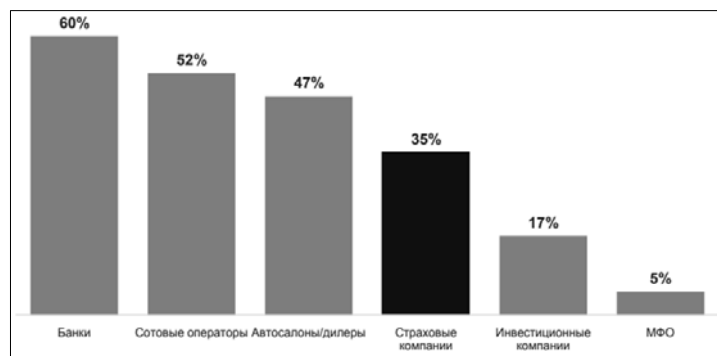


Рисунок 2 Уровень доверия различным институтам в РФ [8]

Цифровизация открывает для страховых компаний новые возможности для получения конкурентных преимуществ, но в то же время усиливает конкуренцию между традиционными страховщиками и компаниями сферы InsurTech. Согласно исследованию страхового брокера Willis Towers Watson, объем инвестиций в стартапы InsurTech в 2018 году составил более \$2,5 млрд. [9]. Лидирующее положение на этом рынке занимают США: начиная с 2013 года, на их долю пришлось 57% от общего объема финансирования InsurTech [9]. На втором месте находится Великобритания (9% от общего объема), третье место занимают Китай и Германия (по 5%), четвертое - Индия (4%) и пятое – Франция (2%) [9]. Таким образом, можно сделать вывод, что стартапы Insurtech развиваются преимущественно на сформированных страховых рынках стран с высоким уровнем развития технологий.

Развитие сектора InsurTech обеспечивает возможность осуществления клиентоцентричной трансформации национальных страховых рынков. Благодаря использованию в страховании телематических устройств, позволяющих отслеживать все необходимые для оценки риска параметры (от стиля вождения при страховании КАСКО и ОСАГО до образа жизни при добровольном медицинском страховании) и формировать профиль риска для каждого конкретного клиента, становится возможной персонализация тарифов по страховым продуктам. В качестве примера может быть приведен сервис, разработанный английской компанией Wrisk [4]. Он представляет собой приложение, устанавливаемое клиентами страховой компании, которое

демонстрирует им их текущий профиль по рискам. При этом данные могут дополняться путем внесения в приложение уточняющей информации, что делает скоринг более точным и позволяет клиентам снизить стоимость страхования. С учетом этого представляется вполне закономерным рост спроса на телематические полисы в развитых странах. Количество таких полисов в Европе и Северной Америке к концу 2018 года составило более 20 миллионов [2]. Прогнозируется, что продажи полисов с телематикой в ближайшие 5-7 лет будут расти темпами в 35-40% ежегодно благодаря появлению 5G-сетей и соответствующих IoT-модулей [2]. Телематика также способствует оптимизации выплат страховых компаний, в частности, за счет выявления мошенничества.

Телематические устройства позволяют обнаружить перемещение транспортного средства с места реальной аварии на ложное, выявить случаи ложных заявлений об угоне с целью обогащения, преувеличение силы удара во время ДТП с целью ремонта вышедших из строя деталей, случаи обмана об обстоятельствах ДТП из-за нахождения за рулем в нетрезвом состоянии. Таким образом, значительно сокращается объем выплат по страховым случаям, инициированным мошенниками, и повышается рентабельность страхового бизнеса. Согласно исследованию Swiss Re Sigma, технологическое развитие поможет страховщикам имущества и несчастных случаев получить 10% рентабельности собственного капитала [4].

Еще одним направлением InsurTech, способствующим расширению клиентской базы на страховом рынке, является on-demand insurance – страхование, позволяющее потребителям приобретать страховой полис с требуемым покрытием и на необходимый им срок. Такие страховые продукты являются альтернативой традиционным годовым полисам для тех, кто нуждается в эпизодическом страховании, например, при каршеринге, краткосрочной аренде жилья и т.п. Примерами стартапов Insurtech, предоставляющих страхование on-demand, являются: британский стартап AvivaPlus (страхование жилья и автомобилей на основе месячной подписки), американская технологическая компания Trov Insurance Solutions, разработавшая приложение, позволяющее страховать ценную собственность (ноутбуки, одежду с символикой, велосипеды)

с помощью мобильного телефона, британская Cuvva (гибкое страхование автомобилей на время использования – час, день, неделю или месяц) и др.

В эпоху развития InsurTech все больше страховых услуг предоставляются через онлайн-каналы, что позволяет оптимизировать для клиента процесс заключения договора страхования, а также процесс урегулирования убытков. Например, один из ведущих страховщиков США по количеству застрахованных автомобилей (более 23 млн.) имеет сейчас всего 3 филиала по стране [4]. Все стадии процесса взаимодействия с клиентом – от оценки объекта страхования и до урегулирования убытков – происходят онлайн. А выбрать наиболее подходящее предложение на страховом рынке можно также онлайн – с помощью агрегаторов страховых программ. Примером может быть международная омниканальная платформа Backbase, которой пользуются Swiss Re, Hiscox и Legal & General.

Набирает обороты развитие InsurTech и на российском страховом рынке, на котором работают около 20 российских стартапов. 8 июня 2018 года прошла первая конференция в России, посвященная информационным технологиям в страховании (IT Open Day), организатором которой выступила страховая компания «Ингосстрах». Яркими представителями сектора InsurTech в России являются проекты Adaperio и МЕДО. Adaperio — это онлайн-сервис для проверки подержанного автомобиля перед покупкой. Сайт собирает информацию из баз данных ГИБДД, страховых компаний, банков, таможни, судов и других органов, которую можно получить по VIN-коду или государственному номеру авто. МЕДО — стартап, помогающий выбрать программу добровольного медицинского страхования и check-up, а также записаться на обслуживание в московские клиники. В 2017 году он подписал соглашение о партнерстве с ООО «ВТБ Страхование», в результате чего в продуктовой линейке страховой компании появились такие опции, как телемедицина и онкострахование. Другими партнерами МЕДО в настоящее время являются компании «Ингосстрах», «Росгосстрах», «Русский Стандарт Страхование», «АльфаСтрахование».

Ряд российских страховых компаний переходят к взаимодействию с клиентами через онлайн-канал. Так, «Абсолют Страхование» в 2018 году внедрила онлайн-скоринг по ипотечному страхованию жизни, позволяющий клиентам произвести оценку риска и заключить договор страхования на сайте компании. «Ренессанс страхование» перешла к урегулированию убытков по имуществу и КАСКО через приложение WhatsApp, благодаря чему скорость обработки обращений клиентов возросла в 2 раза [5]. А компания «Сбербанк Страхование» разработала мобильное приложение «Сбербанк.Осмотр» по урегулированию убытков по имуществу физических лиц. Клиенты могут подать заявление онлайн, провести удаленный осмотр и получить страховую выплату [5].

Однако, несмотря на отчетливо проявляющиеся в последние годы признаки цифровой трансформации на российском страховом рынке, следует отметить, что сектор InsurTech в России находится на начальном этапе становления. Рынок страховых услуг РФ является в высокой степени инерционным и невосприимчивым к инновациям. В силу высокой концентрации рынка и сосредоточения влияния в руках небольшого количества крупных страховых компаний барьеры входа в страховой сектор очень высоки. Сами же страховщики-лидеры отрасли не отличаются высокой активностью в плане приобретения InsurTech-стартапов и относятся к технологичным изменениям скорее как к дополнению существующей бизнес-модели, а не как к предвестникам революции в страховом секторе. По результатам опроса, проведенного «КПМГ», по итогам 2018 года всего 8% респондентов-страховщиков в России осуществляют весь цикл взаимодействия с клиентами через онлайн-канал [3]. Пилотные проекты запущены для тестирования моделей машинного обучения в тарификации (50% респондентов) [3].

Использование блокчейна, «Интернета вещей» и роботизации в ближайшем будущем большинством российских страховщиков не планируется. Согласно проведенному опросу, к факторам, сдерживающим развитие сферы InsurTech в России, относятся: недостаток квалифицированных кадров, отсутствие четкого понимания выгоды от внедрения изменений, ограничивающая регуляторная

среда, недостаток готовых ИТ-решений, недостаток бюджета, мошенничество со стороны страхователей, неготовность потребителя страховых услуг.

Большинство страховых компаний не располагают необходимыми финансовыми ресурсами для высокотехнологичных инвестиций, а незначительная доля крупных компаний, имеющих возможность финансирования таких проектов, не идет на риск внедрения изменений ввиду высокого уровня нестабильности на финансовом рынке и в российской экономике в целом, отсутствия уверенности в достаточном спросе на такие услуги со стороны потребителей.

Причиной такой ситуации является, как уже было отмечено ранее, низкий уровень страховой культуры населения и его недоверие к страховым компаниям. С учетом этого вполне закономерным представляется тот факт, что телематика в России пока остается невостребованной, а онлайн-продажи страховых полисов растут только в сегменте ОСАГО ввиду обязательности данного вида страхования. В связи с этим, на наш взгляд, российским страховщикам необходимо следовать примеру участников страховых рынков развитых стран Европы, которые реализуют проекты по повышению страховой грамотности.

Немаловажным является также тот факт, что уровень жизни большей части населения России не позволяет им создавать сбережения, которые могут быть использованы для приобретения страхового полиса, так как согласно данным Росстата, доход до 20 000 рублей в месяц получают 40% населения России [7]. Поэтому для развития российского страхового рынка чрезвычайно важными, на наш взгляд, являются мероприятия государственной экономической политики, направленные на стимулирование платежеспособного спроса, в частности, на снижение налоговой нагрузки населения. Немаловажной также является и финансовая поддержка страховых компаний со стороны государства для внедрения технологичных изменений.

Все эти меры необходимы для осуществления полноценной цифровой трансформации отечественного страхового рынка, которая позволит ему преодолеть стагнацию и выйти на качественно новый уровень развития.

### Список использованных источников

1. InsurTech в России: игра на выживание [Электронный ресурс] / Rusbase. – Режим доступа: <https://rb.ru/longread/last-hero/> (дата обращения: 16.03.2020).
2. Курганов В.В. Ещё быстрее и ближе: какие вызовы для страховщиков несёт эра 5G и интернета вещей? [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1337/> (дата обращения: 15.03.2020).
3. Обзор рынка страхования в России по материалам КПМГ в России и СНГ / Invest in Russia. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investinrussia.com/data/file/ru-ru-insurance-survey-2019.pdf> (дата обращения: 16.03.2020).
4. Озолин И.Я. Культура риска: изменит ли «цифровизация» страхования отношение потребителей к нему? [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1275/> (дата обращения: 15.03.2020).
5. По итогам 2019 года страховой рынок снизился, но обещает вырасти в этом году [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/153877/> (дата обращения: 16.03.2020).
6. «Ренессанс страхование» запустила страхование грузов с помощью блокчейна [Электронный ресурс] / Rusbase. – Режим доступа: <https://rb.ru/news/gruz-blockchain/> (дата обращения: 16.03.2020).
7. Российский статистический ежегодник. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2018/year/year18.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/year/year18.pdf) (дата обращения: 16.03.2020).
8. Фатьянов И. Цифровые экосистемы и страхование [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Режим доступа: [http://www.insur-info.ru/InnoIns/2018/presentations/7\\_Fatyaynov.pdf](http://www.insur-info.ru/InnoIns/2018/presentations/7_Fatyaynov.pdf) (дата обращения: 15.03.2020).
9. Что мешает развитию InsurTech в России? [Электронный ресурс] / Страхование сегодня. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1282/> (дата обращения: 15.03.2020).

10. Ecosystems and platforms: How insurers can turn vision into reality [Электронный ресурс] / McKinsey & Company. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/ecosystems-and-platforms-how-insurers-can-turn-vision-into-reality?cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=8cacd2693e9e4cb5a62f54da6add353a&hctky=11714674&hdpid=faaf08fe-e10b-4706-9ad7-78476246121b> (дата обращения: 15.03.2020).

11. Insurance beyond digital: The rise of ecosystems and platforms [Электронный ресурс] / McKinsey & Company. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurance-beyond-digital-the-rise-of-ecosystems-and-platforms?cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=a5763ca6e0f441e7b8bf8301feb92772&hctky=11714674&hdpid=faaf08fe-e10b-4706-9ad7-78476246121b> (дата обращения: 15.03.2020).

#### **УДК 336.221**

Диденко О.В., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА КАМЕРАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ «АСК НДС-2»**

Автоматизированная система камерального налогового контроля по налогу на добавленную стоимость «АСК НДС-2» была разработана и внедрялась с 2015 года в работу налоговых органов для автоматизации процедуры камерального налогового контроля и реализации системного подхода по выявлению налогоплательщиков, неправомерно предъявивших НДС к вычету, а также не исчисливших надлежащим образом НДС с налогооблагаемой базы. «АСК НДС-2» позволяет автоматизировать перекрестные сопоставления цифровых налоговых деклараций по НДС, сведений из книг покупок, книг продаж и

журналов учета выставленных и полученных счетов-фактур в сделках между Покупателями и Продавцами.

Целью разработки «АСК НДС-2» является повышение эффективности камерального контроля и, как следствие, рост налоговых поступлений по НДС в бюджетную систему Российской Федерации.

Назначением «АСК НДС-2» является автоматизация процессов проведения камеральной налоговой проверки (КНП), в том числе:

- автоматизация выявления расхождений в сведениях об операциях в налоговых декларациях по НДС налогоплательщика и сведений об операциях налоговых деклараций по НДС контрагентов налогоплательщика;
- автоматизация процессов направления налогоплательщикам Требований о предоставлении пояснений в случае выявления расхождений;
- автоматизация процессов формирования списка документов для истребования у налогоплательщика;
- автоматизация процессов обмена информацией о ходе камеральной проверки между Межрегиональной инспекции ФНС России по камеральному контролю с налоговыми инспекциями, где состоят на учете проверяемый налогоплательщик и его контрагенты;
- автоматизация контроля сроков представления пояснений и документов.

Пользователями «АСК НДС-2» являются сотрудники:

- Центрального аппарата ФНС России (ЦА ФНС России);
- Межрегиональных инспекций ФНС России по работе с крупнейшими налогоплательщиками (МИ ФНС России по КН);
- Межрегиональной инспекции ФНС России по камеральному контролю (МИ ФНС России по камеральному контролю);
- Управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации (УФНС России);
- Инспекций Федеральной налоговой службы России (ИФНС России).

Разработка и внедрение «АСК НДС-2» поддерживает процессный подход в реализации функций камерального налогового контроля, их автоматизацию и повышение эффективности. Новыми инструментами налогового контроля,



введенными с 2015 года, в первую очередь для исключения ручного труда инспекторов, автоматизированы процессы камеральной налоговой проверки, такие как: прием декларации, проверка декларации на логический контроль, расчет контрольных соотношений, формирование и направление автотребований о представлении пояснений по контрольным соотношениям, сопоставление операций контрагентов, формирование и направление автотребований о представлении пояснений по расхождениям и обработка формализованных пояснений по расхождениям. Рассмотрим данные процессы:

1. Прием декларации осуществляется на федеральном уровне. Налоговые декларации по НДС представляются в налоговые органы в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. После отправки электронного сообщения налоговая декларация по защищенному каналу связи через оператора электронного документооборота попадает на сервер Межрегиональной инспекции ФНС России по централизованной обработке данных, а оттуда налоговая декларация выгружается в Межрегиональную инспекцию ФНС России по камеральному контролю. Следующие этапы (со 2-го по 7-ой включительно) процесса камеральной налоговой проверки осуществляются автоматически, на базе Межрегиональной инспекции ФНС России по камеральному контролю.

2. Далее осуществляется логический контроль налоговой декларации в автоматизированном режиме. Инспекторы не участвуют в данном процессе и не могут повлиять на результаты проверки логического контроля. В рамках логического контроля проверяется полнота и правильность заполнения необходимых реквизитов и строк налоговой декларации.

3. После успешной логической проверки налоговой декларации, когда выяснено, что все реквизиты и строки заполнены соответствующим образом, происходят основные процессы камеральной налоговой проверки. В первую очередь, проводится арифметический контроль данных налоговой декларации, который осуществляется путем нахождения расхождений (несоответствий) при расчете контрольных соотношений (КС).

Расхождения по КС – это расхождения, отражающие невыполнение контрольных соотношений по налоговой декларации по НДС, включающей книги покупок, книги продаж и журналы полученных и выставленных счетов-фактур. В Налоговом Кодексе РФ расхождение по КС классифицируется как ошибка в декларации (расчете).

4. После того, как система произвела расчет контрольных соотношений и обнаружила расхождения она автоматически формирует требование о предоставлении пояснений по выявленным расхождениям по КС и направляет его по телекоммуникационным каналам связи в адрес налогоплательщика.

5. Следующий процесс после направления автотребования – это сопоставление всех операций контрагентов. На этом этапе проводится сопоставление всех реквизитов налоговой декларации: основных (номера декларации, код вида операции, стоимость операций и т.д.) и вспомогательных (дата принятия на учет товара, ИНН контрагента и т.д.), отраженных в налоговых декларациях налогоплательщика и его контрагентов. На этом этапе возможно обнаружение расхождений по счетам-фактурам. Расхождения по счетам-фактурам – это расхождения, отражающие несоответствия в книгах покупок/продаж и журналах выставленных и полученных счетов-фактур (как при сопоставлении с данными других контрагентов, так и по книгам/журналам одного налогоплательщика).

Расхождения по счетам-фактурам могут быть следующих видов:

- логический контроль по валюте;
- разрыв;
- неточное сопоставление (исключая ошибки в ИНН и стоимости счета-фактуры);
- неточное сопоставление по ИНН или стоимости счета-фактуры.

Расхождения по счетам-фактурам с точки зрения Налогового кодекса РФ классифицируются на:

- а) ошибка в декларации (расчете) – расхождения вида «неточное сопоставление», кроме тех случаев, когда сопоставление выполнено при ошибках в ИНН и стоимости в счете-фактуре;

б) противоречия между сведениями в представленных документах – расхождение вида «разрыв»;

в) несоответствия сведений налогоплательщика сведениям документов, имеющихся у налогового органа: – расхождение вида «логический контроль по валюте»; – расхождения вида «неточное сопоставление», в тех случаях, когда сопоставление выполнено при ошибках в ИНН и стоимости в счете-фактуре.

6. После сопоставления операций контрагентов автоматически формируется автотребование о представлении пояснений по обнаруженным расхождениям. Автотребование направляется по телекоммуникационным каналам связи (далее – ТКС) в адрес налогоплательщика и его контрагентов. В автотребовании, высылаемом налогоплательщику, выявленные расхождения (ошибки) зашифрованы кодом (код ошибки). Что означают указанные коды?

Код ошибки «1» – запись об операции отсутствует в декларации контрагента либо контрагент не представил декларацию по НДС за аналогичный период или представил нулевую налоговую декларацию.

Код ошибки «2» – данные из раздела 8 «Сведения из книги покупок» не соответствуют данным раздела 9 «Сведения из книги продаж» налогоплательщика.

Код ошибки «3» – данные об операции между разделом 10 «Сведения из журнала учета выставленных счетов-фактур» и разделом 11 «Сведения из журнала учета полученных счетов-фактур» налогоплательщика не соответствуют.

Код ошибки «4» – возможно допущена ошибка в какой-либо графе. Номер графы с возможной ошибкой указывается в скобках.

С 2015 года налогоплательщики обязаны в шестидневный срок в соответствии с п.5.1 ст.23 НК РФ представить в налоговый орган квитанцию о получении требования. Весь документооборот осуществляется в электронном виде по ТКС. Если квитанция не предоставлена, то налоговый орган принимает решение о приостановлении операций по его счетам в банке и переводов электронных денежных средств налогоплательщика. При принятии решения учитывается не только факт непредставления налогоплательщиком квитанции о

приеме требования о представлении пояснений, но и факт непредставления налогоплательщиком пояснений, документов и уточненной налоговой декларации.

7. При наличии квитанции следующий этап – обработка пояснений по расхождениям. Пояснения бывают двух видов: формализованные и неформализованные.

Формализованное пояснение – ответ на требование о предоставлении пояснений, представленный налогоплательщиком в виде файла формата XML, состав которого определен, официальными документами ФНС России. Данное пояснение обрабатывается системой в автоматическом режиме.

8. Если же пояснение представлено в неформализованном виде, то следующий этап – ручной ввод неформализованных пояснений по расхождениям. Данный этап выполняется вручную инспектором территориального органа ФНС России, где состоит на учете налогоплательщик.

Неформализованное пояснение – ответ на требование о предоставлении пояснений на бумажном носителе или в формате, несоответствующем формату, определённым ФНС России.

9. После отработки пояснения, если расхождения не устранены, налоговый инспектор территориального органа ФНС России, где состоит на учете налогоплательщик, формирует требование о представлении документов по расхождениям.

10. Если истребование документов не принесло должного результата, проводятся мероприятия налогового контроля, такие как запрос банковских выписок о движении денежных средств, осмотр помещения, проведение экспертизы документов и т.д.

11. В случае если есть расхождение, и по результатам представленных пояснений, документов выявляется третье лицо (контрагент), то строится цепочка операций, которая складывается в отчет «Дерево связей» (рисунок 1).

«Дерево связей» представляет собой экранную форму, позволяющую визуализировать связи налогоплательщика с контрагентами, а также контрагентов с их контрагентами на основе информации из книг покупок и книг продаж налоговой декларации. «Дерево связей» формируется на основании

данных из налоговых деклараций и журнала учета, полученных счетов-фактур выбранной налоговой декларации.

Анализируя «Дерево связей» налоговые органы обнаруживают разрывы в цепочках НДС. Обнаружение разрывов позволяет выявить налоговые схемы уклонения от НДС с участием большого количества посредников, фирм-однодневок, организаций-транзитеров, а также отследить потенциальных выгодоприобретателей получения необоснованной налоговой выгоды.

При установлении факта занижения налоговой базы Продавцом или завышения сумм налогового вычета Покупателем, информация об этом сообщается налоговому органу контрагента проверяемого лица. В случае если по результатам мероприятий налогового контроля ни Покупатель, ни Продавец получателями необоснованной налоговой выгоды не являются, Управление ФНС России по субъекту Российской Федерации (УФНС), где на налоговом учете состоит Покупатель, проводит мероприятия по установлению потенциального выгодоприобретателя. Если потенциальный получатель необоснованной налоговой выгоды находится в другом субъекте РФ, Управление ФНС Покупателя информирует в установленном порядке о результатах проведенных мероприятий налогового контроля соответствующее Управление ФНС, в территориальных органах ФНС которого состоит на учете получатель необоснованной налоговой выгоды, для дальнейшей организации проведения необходимых мероприятий налогового контроля [1].

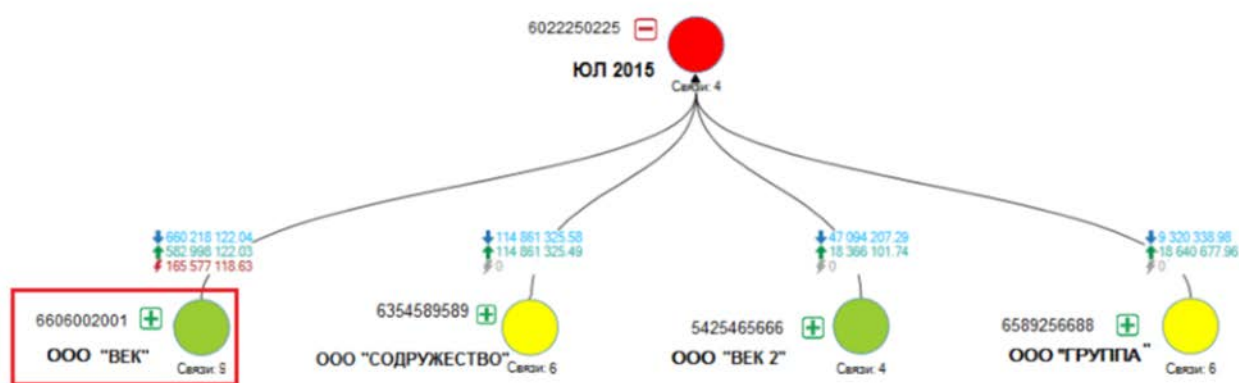


Рисунок 1 – Экранная форма отчета «Дерево связей»

Если при завершении камеральной налоговой проверки сформирована недостаточная доказательная база, УФНС Выгодоприобретателя организует проведение предпроверочного анализа для решения вопроса о необходимости проведения выездной налоговой проверки. Если при проведении мероприятий налогового контроля налогоплательщиком представлена уточненная налоговая декларация по НДС, об этом сообщается в налоговый орган контрагента, и дальнейшие мероприятия налогового контроля проводятся с учетом показателей, отраженных в данной уточненной декларации.

#### Список использованных источников

1. Сорокина Е. В., Белогорская А. Н. Новации при проведении камеральных проверок по налогу на добавленную стоимость // Вестник Российского университета кооперации. – 2015. – № 4 (22). – С. 68 – 73. Режим доступа : URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25414279>.

#### **УДК 336.226.1**

Домагальская И.М., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

Шпортко О. В., магистрант гр. АЭСП(моз)-91, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВЫИГРЫШЕЙ ОТ УЧАСТИЯ В АЗАРТНЫХ ИГРАХ, ПРОВОДИМЫХ В БУКМЕКЕРСКИХ КОНТОРАХ И ТОТАЛИЗАТОРАХ**

Игорный бизнес - бурно развивающаяся отрасль экономики, с точки зрения финансов, его развитие весьма выгодно для экономики страны. В настоящее время игорный бизнес присутствует в 78 субъектах Российской Федерации [1]. Согласно Федеральному закону от 29.12.2006 N 244-ФЗ игорные заведения (за исключением букмекерских контор, тотализаторов, их пунктов приема ставок) могут быть открыты исключительно в игорных зонах. В соответствии с данным

законом в России создаётся пять игорных зон: на территории Республики Крым, Алтайского края, Краснодарского края, Приморского края и Калининградской области. Причём, букмекерские конторы, тотализаторы, их пункты приёма ставок могут быть открыты как в самих вышеперечисленных игорных зонах, так и вне этих зон. Поэтому данный вид бизнеса получил в Российской Федерации стремительное развитие [2].

Существование, дальнейшее развитие и прозрачность игорного бизнеса во многом зависит от методов государственного регулирования, в том числе налогового. За предыдущие годы можно четко проследить тенденцию, которой придерживаются государственные органы власти. Принимаются все более жесткие меры по контролю доходов игорного бизнеса, а также населения, получающего выигрыши, например, в настоящее время гражданин имеет право получить выигрыш в букмекерской конторе только в случае предоставления паспорта [3].

Действующим налоговым законодательством предусмотрены особенности исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц с сумм выигрышей, выплачиваемых организаторами азартных игр. Так как ставки на спорт относятся к категории рискованных игр, выигрыш в букмекерской конторе (тотализаторе) облагается НДФЛ по ставке в размере 13%. Если лицо, получившее выигрыш не является налоговым резидентом, то размер ставки составляет 30%.

В настоящее время существенно изменилась схема налогообложения выигрышей в российских букмекерских конторах и тотализаторах.

Порядок налогообложения выигрышей от участия в азартных играх, проводимых в букмекерских конторах и тотализаторах представлен в Таблице 1.

В соответствии с изменениями, внесенными в НК РФ, налоговый агент определяет налоговую базу по доходам, равным или превышающим 15 000 рублей в виде выигрышей в азартных играх путем уменьшения суммы выигрыша, полученного при наступлении результата пари, на сумму ставки или интерактивной ставки, служащих условием участия в пари. При этом сумму налога в отношении доходов в виде выигрышей налоговый агент исчисляет

отдельно по каждой сумме выигрыша, что не дает уменьшить налогооблагаемую базу на суммы ставок, являющихся условием участия в ином пари (не в том, в котором был выигрыш).

Таблица 1 – Порядок налогообложения выигрышей от участия в азартных играх, проводимых в букмекерских конторах и тотализаторах [4].

Вид выигрыша	Порядок определения базы по налогу
Доход, равный или превышающий 15 000 рублей, полученный от участия в азартных играх, проводимых в букмекерской конторе и тотализаторе	Налоговую базу по НДФЛ определяет налоговый агент (он же – организатор азартных игр, проводимых в букмекерской конторе и тотализаторе). Налоговый агент уменьшает суммы выигрыша, полученного при наступлении результата азартной игры, на сумму ставки или интерактивной ставки, которые выступают условием участия в азартной игре.
Доход, до 15 000 рублей, полученный от участия в азартных играх, проводимых в букмекерской конторе и тотализаторе	Налоговую базу по НДФЛ определяет физическое лицо - игрок  Необлагаемым минимум выступает сумма необлагаемого дохода в 4 000 руб. за налоговый период [5]

В данном случае налоговый агент - это букмекерская контора или тотализатор (процессинговый центр букмекерской конторы, процессинговый центр тотализатора, процессинговый центр интерактивных ставок тотализатора, процессинговый центр интерактивных ставок букмекерской конторы, пункт приема ставок тотализатора, пункт приема ставок букмекерской конторы). Именно букмекер вычитает налог и перечисляет его государству, если выигрыш



клиента составил 15 000 рублей и выше. Соответственно при выигрыше более 15 000 рублей букмекер уменьшает сумму выигрыша на сделанную игроком ставку и удерживает налог только с полученной разницы от суммы чистого выигрыша.

Если выигрыш составил менее 15 000 рублей, то букмекер полностью выплачивает его клиенту и перестает быть налоговым агентом игрока. При этом сумма выигрыша до 4 000 рублей не подлежит налогообложению.

Таким образом, налогоплательщик самостоятельно обязан исчислить и задекларировать НДФЛ:

1) с суммы выигрышей, превышающих 4 000 рублей, исходя из сумм таких выигрышей, не превышающих 15 000 рублей;

2) с суммы превышения над 4 000 рублей, если каждый налоговый агент при выплате выигрыша в сумме до 4 000 рублей законно не удержал НДФЛ с него за налоговый период, однако в совокупности по таким доходам, полученным за налоговый период от всех налоговых агентов, установленный размер – 4 000 рублей – будет превышен.

Несмотря на то, что выигрыши в размере до 4 000 рублей за налоговый период не облагаются налогом на доходы физических лиц, однако, декларировать такие доходы по действующему законодательству необходимо.

3) с суммы выигрышей в иностранной букмекерской конторе (тотализаторе).

Если иностранная букмекерская контора при выплате выигрыша удержала налог 13% и более, то в России НДФЛ не уплачивается. Но если иностранный букмекер удержал с выигрыша меньшую сумму или вообще не удержал налог, то в этом случае согласно российскому законодательству обязанность по декларированию и уплате налога возлагается на российского налогоплательщика [6].

Несмотря на существенное упрощение порядка налогообложения доходов в виде выигрыша от азартных игр, в нем остался ряд нерешённых вопросов. Особенно это касается использования населением интерактивных онлайн-ставок, которые всё больше популяризируются в связи с переходом на цифровую экономику. Ранее интерактивные ставки через интернет были запрещены на законодательном уровне. Букмекеры с действующими лицензиями, могли вести деятельность без права на прием онлайн-ставок. Интернет ставки принимались

исключительно компаниями, которые работали по иностранным лицензиям, все эти действия происходили нелегально, поэтому их сайты постоянно блокировались, и продолжают блокироваться. Игрок, делая ставки на таком сайте, оказывается незащищенным, так как букмекер может в одностороннем порядке посчитать его ставки сомнительными, последствиями такого решения для игрока могут стать: выигрыш с меньшим коэффициентом или отказ в выплате депозитных средств. Игрокам жаловаться на такие действия со стороны букмекера было некуда, так как рынок онлайн-букмекеров не контролировался на законодательном уровне.

Российские власти, понимают, что часть россиян делает ставки у иностранных офшорных букмекеров, тем самым пополняя их доходы. Для игроков интернет ставки удобны, в первую очередь потому, что игроку не надо никуда идти, он может играть, не выходя из дома, инкогнито. Поэтому, остро встал вопрос о том, как сделать сферу онлайн-ставок легальной, как контролировать этот рынок и пополнять с его помощью государственную казну.

Ситуация начала существенно меняться после внесения изменений в федеральный закон № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр», в России появилась нормативно-правовая основа для приема онлайн-ставок [7].

Рассматривая нововведения, включающие в федеральный закон новые понятия, можно выделить как положительные, так и отрицательные стороны. К минусам можно отнести то, что, если игрок делает интерактивную ставку у российского легального букмекера, ему необходимо пройти идентификацию личности, то есть, онлайн-букмекер не имеет право на прием ставок и выдачу выигрыша без подтверждения личности игрока. Однако, идентифицировать свою личность онлайн невозможно, соответственно потенциальному игроку для того чтобы подтвердить свою личность нужно лично явиться к одному из партнеров центра учета переводов интерактивных ставок (ЦУПИС), либо в наземный пункт приема ставок (ППС), или же посетить ближайший салон «Евросеть» в которых можно делать депозиты посредством платежных терминалов «Евросеть». Еще к одному минусу здесь можно отнести сложный

порядок налогообложения выигрышей с онлайн-ставок. К плюсам интерактивных ставок можно отнести «уверенность в завтрашнем дне», то есть игрок, делая ставки онлайн может не опасаться, что завтра сайт будет заблокирован из-за несоблюдения закона и выигрыш невозможно будет получить. Еще к одному плюсу можно отнести надежность интерактивных ставок, так как эта сфера стала контролироваться и регулироваться государством и при нарушении прав игрока можно будет обратиться в соответствующие инстанции на законных основаниях. Так же если букмекер объявляет себя банкротом, то он будет обязан выплатить игрокам выигранные средства, из страхового резервного фонда, который обязан иметь каждый букмекер получивший лицензию, составляющий не менее 30 млн. руб.[2, 8].

Одним из самых сложных для налогоплательщиков вопросов, остается необходимость декларирования доходов в виде выигрышей, особенно если они не велики. Сегодня поставить ставку онлайн можно и по телефону. Среди игроков очень много молодёжи, которые не вовлечены в налоговое правовое поле. Правовой нигилизм не вызывает необходимости заполнить декларацию и заплатить налог. Тем более, что выигрыш не является предпринимательским доходом, поэтому при его определении не учитывается проигрыш (выступает доходом букмекерской конторы). Объективно появляется группа лиц – неосознанных нарушителей налогового законодательства. По нашему мнению, для решения этой проблемы, в рамках дальнейшей цифровизации налогообложения и реализации принципа удобства налогообложения, необходимо разработать и ввести в действие специальную программу для обложения онлайн выигрышей (по аналогии с налогообложением профессионального дохода для самозанятых).

#### Список использованных источников:

1. Ставки налога на игорный бизнес в субъектах Российской Федерации (по состоянию на 01.03.2020)  
URL:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=56780&fld=134&dst=100097,0&rnd=0.08650468300516967#08472774451853444>.

2. О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации : Федеральный Закон от 29.12.2006 г. № 244-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_64924/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64924/) (дата обращения 02.03.2020).

3. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 16.12.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020)

URL:<http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=C9F1D5D140289498C0CA02B443B9222D&req=doc&base=LAW&n=330804&dst>

4. О внесении изменений в часть вторую налогового кодекса российской федерации : Федеральный Закон от 27.11.2017 г. № 354-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_283510/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283510/) (дата обращения 02.03.2020).

5. Налоговый кодекс Российской Федерации. (часть вторая). URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/53262fa264201e7fe104689612e9eb90be167922/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/53262fa264201e7fe104689612e9eb90be167922/) (дата обращения 02.03.2020).

6. Налог с выигрыша в казино и букмекерской конторе URL: <https://finqa.ru/nalog-s-vyigrysha-v-kazino-bukmekerskoj-kontore/> (дата обращения 02.03.2020).

7. О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 03.07.2019 N 169-ФЗ) URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=C9F1D5D140289498C0CA02B443B9222D&req=doc&base=LAW&n=165812&dst>

8. О саморегулируемых организациях: Федеральный закон от 01.12.2007 N 315-ФЗ. (ред. от 03.08.2018) URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=C9F1D5D140289498C0CA02B443B9222D&req=doc&base=LAW&n=304238&REFFIELD>

## **УДК 339.138**

Ермолаева В.В. к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **АНАЛИЗ РЕКЛАМЫ, КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА**

Определение категории «реклама» трактуется в экономической литературе неоднозначно [2, с.235]. Отдельные авторы под рекламой понимают составной элемент или часть маркетинговой деятельности другие утверждают, что это совокупность материалов для обеспечения потребителей в информации о продукте. Есть мнение, что информацию, адресованную потенциальным и реальным потребителям или коммуникационную связь между производителем и потребителем следует считать рекламой. Иногда под ней понимают совокупность мероприятий способствующих продвижению продукта на рынок или вид особой пропаганды.

В современных реалиях это вполне самостоятельный вид предпринимательской деятельности. Систематизируя научный материал по вопросам определения данной экономической категории, можно утверждать, что под ней следует понимать неличные формы коммуникации, осуществляемые с помощью платных средств распространения информации.

Рекламодателем может выступать любая структура, которая ставит целью расширить круг своих потребителей. Для целей бухгалтерского и налогового учета под рекламой понимают различную информацию, как об объекте, так и о результатах его деятельности. Причем информация может распространяться различными путями и формами, и призвана повышать интерес к объекту рекламирования и, тем самым, помогая ему продвигаться на рынке.

Денежная оценка рекламы выражается в сумме расходов на ее изготовление и доведения до потребителей. Сумма расходов включает в себя (в соответствии со статьей 263 НК РФ) как расходы на рекламные мероприятия через

разнообразные средства массовой информации и телекоммуникационные сети, так и затраты на изготовление и размещение наружной рекламы. Кроме того они включают в себя расходы связанные с участием и проведение выставок, ярмарок, экспозиций, витрин и изготовление различного рода сувенирной продукции, затраты на уценку товаров в связи с потерей первоначального качества из-за экспонирования и т.д.

Конкретный перечень расходов на рекламу каждая компании утверждает самостоятельно, и их размер зависит от таких факторов, как вид деятельности, сезон, организационная структура бизнеса, круг потенциальных потребителей и целый ряд других обстоятельств.

Мы согласны с мнением большинства исследователей исторического аспекта развития рекламы – история включает в себя три этапа. Первый этап охватывает период с 1991 по 1995 годы, второй с 1995 по 1998 годы и третий начался в 1998 году и продолжается до настоящего времени [3, с.124].

Характерными чертами первого этапа были отсутствие конкретных рекламодателей, когда ею занимались разного рода посреднические организации, такие как биржи, банки и различные финансовые структуры (пирамиды).

На втором этапе непосредственно производители рекламировали свою продукцию в рамках своей маркетинговой деятельности, и широкое распространение получили рекламы зарубежных компаний, которые были обеспечены хорошо проработанной рекламной стратегией и сформированными мировыми брендами. Это и побудило отечественных предпринимателей к созданию, а государство к формированию нормативного регулирования отечественной рекламной деятельности.

Третий этап связан с быстрым ростом развития рекламы, охарактеризован становлением нормативно правовой базы для ее функционирования. Существование рекламы признано в стране. В нормативных документах закреплено, что она охватывает отношения, возникающие в процессе создания, распространения и получения рекламы.

Целью рекламы является развитие рынка на основе соблюдения принципов добросовестной конкуренции и реализации прав потребителей на получение добросовестной и достоверной рекламы.

Современный этап функционирования рекламной отрасли характеризуется следующими историческими особенностями:

- распространением передовых достижений зарубежного опыта организации и проведения рекламных мероприятий;

- развитием новых нетрадиционных рекламных технологий;

- повсеместным вытеснением зарубежных рекламных компаний с отечественного рынка рекламы [3, с.202].

Рассматривая теоретические аспекты рекламной деятельности, считаем важным остановиться на вопросах принципов ее осуществления. Основополагающими принципами выступают: единство в различных источниках, сопоставимость с данными за предыдущие периоды, рациональность или окупаемость, понятность, однозначность трактовки различными потребителями, существенность или действенность и др.

Реклама классифицируется по различным признакам. В зависимости от цели она может быть информативная, увещательная, сравнительная и напоминающая. Информативная реклама имеет целью ознакомить потенциального потребителя и разъяснить преимущества и достоинства. Как правило, она характерна для продвижения нового или усовершенствованного продукта на рынок.

Увещательная реклама используется с целью удержания потребителей в своем сегменте и часто проводится с использованием приема сравнения рекламируемого продукта с другими участниками рынка. На этапе полной зрелости товара используют напоминающую рекламу, с тем, чтобы потребители не предпочли другого производителя.

По формам реклама классифицируется на печатную, полиграфическую, сувенирную, компьютерную, видео рекламу, аудиорекламу, аром рекламу, рекламные конструкции и др.

По способам распространения она может быть детализирована по различным вариантам ее доведения до потребителя. Выделяют рекламу в печатных СМИ, радиорекламу, телерекламу, интернет-рекламу, телефонную, почтовую, наружную, транспортную, рекламу в местах продажи. Сюда же включают ярмарки, выставки, различного рода рекламные акции и др.

Расходы на рекламу в организации группируются на два вида, вне зависимости от перечисленных ранее аргументов: расходы на приобретение и изготовление рекламы, и расходы по распространению рекламы.

При рассмотрении вопросов проведения экономического анализа расходов на рекламу необходимо исходить из основных постулатов его проведения. Для оценки необходимо провести анализ состава и динамики затрат, изучить структуру расходов и выявить пути их оптимизации. И третьим завершающим этапом анализа является измерение эффективности рекламы. Система показателей для анализа эффективности расходов на рекламу может быть детализирована по следующим классификационным признакам. По степени надежности они могут быть определенные и вероятностные; по степени доступности – открытые и конфиденциальные; по видам аналитической информации – технические, социальные, маркетинговые.

Различают показатели эффективности и по этапам жизненного цикла продукта – для освоения нового рынка, для периода роста, зрелости и завершения жизненного цикла. В зависимости от места получения информации для оценки показатели могут быть внутренними и внешними. По степени детерминированности различают экспертные показатели и объективные, которые можно измерить.

При оценке эффективности рекламы необходимо придерживаться пяти основных правил. Первое провозглашает тезис о том, что анализ должен быть честным и его результаты не могут быть подтасованы для удовлетворения интересов тех или иных групп пользователей.

Второе правило требует от аналитика проведения постоянного поиска, измерения, сопоставления с тем, чтобы в любой ситуации уметь выбирать наиболее действенные варианты проведения.



Третье правило «конвертации» или отдачи от проведения рекламы. Необходимо замерять отклики на проведенную рекламу и результаты продаж. Важно не только активизировать поиск потребителей, но и наращивать собственные результаты работы.

Четвертое правило точности и последовательности измерений. Для соблюдения данного правила необходимо определиться с перечнем конкретных измерителей.

Ими могут быть объем продаж, оборачиваемость товара в конкретных местах продаж, количество обращений потребителей, рост знания о продукте, улучшение имиджа товара и ли другие показатели. Соблюдая это правило важно учесть и каналы продвижения рекламы.

И пятое правило экономической эффективности рекламы. Для измерения ее уровня необходимо использовать обобщающий показатель уровня доходности бизнеса. Алгоритм его расчета следующий:  $\text{Выручка (до)} \cdot \text{Рентабельность} - \text{Выручка (после)} \cdot \text{Рентабельность} / \text{Расходы на рекламу}$ . Кроме обобщающего индикатора можно рассчитать отношение прироста объема продаж или прироста суммы прибыли полученной после проведения рекламного мероприятия к сумме затрат на рекламу. Об эффективности рекламы свидетельствует и показатель динамики рекламных затрат в общем объеме продаж; расходы на осуществление рекламы в расчете на тысячу потребителей, количество приобретенного рекламированного в данной акции товара.

Обобщая вышеизложенное можно сказать, что для измерения эффективности рекламы используются две группы показателей: рентабельности и деловой активности рекламного бизнеса [1, с.22].

В перечень показателей деловой активности входят показатели отдачи расходов на рекламу как отношение дополнительного объема продаж к количеству реклам или к сумме расходов на рекламу и показатели рекламоемкости, как отношение суммы расходов на рекламу к обороту по продажам. Система показателей рентабельности рассчитывается как отношение системы показателей прибылей к сумме расходов на рекламу.

#### Список использованных источников

1. Ермолаева В.В. Экономический анализ: Учебное пособие / Ермолаева В.В. – Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2020. – 112с.
2. Семенов В.Л., Смирнов В.В. Обобщающий анализ сущности экономической категории «реклама»//Аудит и финансовый анализ, 2018. – №4. – с.234-309.
3. Уткин Э.А. Рекламное дело / Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова. – М. : Эксмо, 2019. – 272с.

#### **УДК 165.41**

Завалишин А. Ю. д. соц. н., доцент, заведующий кафедрой социально-гуманитарных наук, Хабаровский государственный университет экономики и права

Костюрина Н. Ю., доктор культурологии, профессор, заведующая кафедрой истории и культурологии, Комсомольский-на-Амуре государственный университет

#### **ВИРУСНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ПРОБЛЕМА ДОСТОВЕРНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ**

Драматические обстоятельства зимы–весны 2020 г., связанные с пандемией коронавирусной инфекции COVID-19 и продолжающие происходить в момент написания этой статьи, как очевидно, будут находиться в сфере самого пристального внимания исследователей еще очень долгое время. Связано это как с масштабом события, охватившего практически все страны и народы мира, так и с беспрецедентными мерами, направленными на уменьшение угрозы массового инфицирования и гибели людей, затронувшими все без исключения сферы жизни общества и имеющими полное право квалифицироваться в категориях гуманитарной катастрофы глобального масштаба.

То, что происходящие события окажут заметное влияние на последующее существование человечества, очевидно. Вопрос лишь в масштабах и глубине грядущих перемен. Пока небесспорными выглядят утверждения некоторых ученых, которые предрекают выход мирового сообщества на качественно иной уровень социальности: всеобщий уход в виртуальную реальность, новый тоталитаризм, либо падение в архаику. Полагаем, что сегодня строить такие прогнозы преждевременно. Вместе с тем, предварительные исследования оперативного характера нужно предпринимать уже сейчас, в тот момент, когда все происходит, хотя бы для того, чтобы можно было поставить более точный диагноз в последующем.

Тема катастрофических состояний, которые время от времени возникают в обществе по разным причинам (как природного, так и социально-политического характера), не является новой для социально-гуманитарных наук. В данном случае предметом социологической рефлексии должно стать содержание и соотношение таких понятий как «катастрофа», «кризис» и «риск», которые уже давно достаточно успешно разрабатываются учеными.

Так, социологией катастроф еще в 1960-е – 1970-е годы занимались Э. Карантелли, Х. Фритц, А. Бартон, Р. Дайнс (США), В. Домбровски (ФРГ), Дж. Пелланди (Италия), А. И. Пригожин (СССР) и др. [1, с. 19]. Среди русскоязычных авторов в настоящее время наиболее масштабные исследования социологии катастроф принадлежат белорусскому ученому Е. М. Бабосову [1; 2].

Социология кризиса имеет еще более давнюю историю. Первые теоретические разработки кризисных состояний общества принадлежат классикам социологической мысли Э. Дюркгейму, П. А. Сорокину и др. [5]. Современные исследователи все большее внимание уделяют региональному аспекту этой проблемы [7].

С темой кризиса непосредственно связана и социология риска, в рамках которой в настоящее время сложились три базовых направления: культурно-символический подход (М. Дуглас и др.), теория «общества риска» (У. Бек, Э. Гидденс), концепция «калькулятивной рациональности» (М. Фуко) [8, с. 4].

Экзистенциальное триединство концепта «катастрофа – кризис – риск» очевидно. Если исходить из того, что катастрофа – это событие, стремительно развивающееся по негативному сценарию и приводящее к значительным человеческим жертвам и потерям (разрушениям, нищете, голоду, аномии и т.п.), то она неизбежно порождает кризис (а точнее – кризисы в разных сферах жизни общества, нередко кумулятивно усиливающие друг друга, что значительно усложняет их преодоление). В политологии кризисы, как правило, рассматривают в качестве одной из причин и состояний общества, предшествующих конфликтам. При этом кризис, порожденный катастрофой, может развиваться по двум сценариям, как конфликтному (борьба за ресурсы, необходимые для выживания), так и консенсусному (объединение усилия для совместного преодоления возникшей угрозы) [5, с. 196].

Последний сценарий, наиболее характерный для катастроф природного и/или техногенного характера (к которым можно отнести и пандемию), рассмотрен в трех социологических теориях: 1) уязвимости – такого состояния общества, которое негативно влияет на их возможность предвидения, преодоления, противодействия и восстановления после возникновения опасных природных/техногенных явлений (B. Wisner, P. Blaikie, T. Cannon, I. Davis); 2) гибкой устойчивости – наличия доступа к ресурсам, необходимым для эффективного предотвращения или преодоления кризисной ситуации (J. J. Green, A. M. Kleiner, J. P. Montgomery); 3) конструирования гибкой устойчивости – способности общества просчитывать риски и создавать условия для их эффективного преодоления (E. Hollnagel, D. D. Woods, N. Levenson) [5, с. 197-198].

В любом случае катастрофы приводят к возникновению кризисов, которые порождают риски, связанные с необходимостью срочных мер, направленных на преодоление последствий катастроф, причем, что важно, – эффективность таких мер не может быть просчитана с высокой степенью точности. Последнее связано с недостаточностью/противоречивостью данных о сущности проблемы и возможных способах ее решения, отсутствием/недостатком необходимых для этого ресурсов, но в наибольшей степени – с наличием альтернатив принятия решений, каждая из которых неочевидна.

Особенно это заметно на примере тех разнообразных действий санитарно-эпидемиологического характера, которые предпринимаются на государственном уровне в разных странах в ситуации пандемии COVID-19. Такое разнообразие лишь отчасти можно объяснить социокультурными, мировоззренческими, экономическими и иными различиями. Гораздо в большей степени оно опосредуется высокой степенью неопределенности и субъективизмом акторов, дающих соответствующие распоряжения (глав государств, парламентов, правительств). Диапазон решений чрезвычайно широк – от тотального карантина, вплоть до ареста нарушителей (КНР), до почти полного игнорирования существующей угрозы (Республика Беларусь). В этом же ряду – непоследовательность принимаемых решений, метания из стороны в сторону (США, Россия).

Все это усложняет и без того непростое положение населения, которое вынуждено, с одной стороны, подчиняться распоряжениям властей, с другой – вырабатывать индивидуальные стратегии поведения/выживания. Ситуация еще более усугубляется тем, что современный мир живет в информационную эпоху, когда практически каждому доступен интернет со всем разнообразием размещаемых в нем материалов, от научно-рациональных, до фейковых и мистических. При этом мы можем не только «потреблять» размещенную информацию, но и реплицировать ее (делать репосты), сопровождая собственными комментариями. Как следствие – время от времени некоторые материалы, привлечшие внимание пользователей, начинают множиться в тысячах копий, приобретая «вирусный» характер. Последнее позволяет охарактеризовать информационную вакханалию, творящуюся в интернете по поводу пандемии, как «информационную эпидемию».

Как очевидно, возможность получения достоверной информации сама по себе способствует принятию рациональных решений в ситуации кризиса. Возникает вопрос: насколько обычные люди, не обладающие специальными знаниями, способны отличать достоверную информацию от фейков, какими источниками информации они при этом пользуются и насколько им доверяют, как интерпретируют и какие модели поведения при этом избирают для себя и своих

близких? На эти вопросы мы попытались найти ответы в ходе он-лайн анкетирования, проведенного с 30 марта по 3 апреля 2020 г. преимущественно среди жителей городов Хабаровска и Комсомольска-на-Амуре. Всего в опросе участвовали 200 респондентов, из них 33,0% мужчин и 67,0% женщин; 61,0% – в возрасте до 30 лет, 34,0% – от 30 до 59 лет, 5,0% – 60 лет и старше; 18,0% – со средним, 17,5% – средним специальным и 64,5% – с высшим образованием.

Исходная гипотеза состояла в том, что значительное число респондентов не сформировало иммунитет к «информационным вирусам», часто некритически воспринимает сведения явно фейкового характера, исходит из банальных утверждений, что «власти врут» и «чем страшнее описание ситуации, тем ближе оно к истине». В этом смысле так называемые «фейковые новости» и их вирусное распространение в социальных сетях играют в современную информационную эпоху роль слухов, со всеми вытекающими отсюда последствиями [6].

Таблица 1 – Рейтинг/антирейтинг источников информации о пандемии (в процентах)

Источник информации	Рейтинг	Антирейтинг
Интернет	1 (79,0)	5 (1,5)
Родственники, друзья, знакомые	2 (20,0)	4 (14,5)
Центральное телевидение	3 (13,5)	3 (38,0)
Газеты, журналы, радио	4 (2,0)	1 (90,0)
Радио	5 (2,0)	2 (74,5)

Первый вопрос, на который отвечали респонденты, был сформулирован так: «Из каких источников Вы получаете информацию о пандемии и поведении в условиях карантинных мероприятий?» Варианты ответов: «Только отсюда», «Преимущественно отсюда», «В том числе отсюда», «Не получаю». Суммирование ответов «Только отсюда» и «Преимущественно отсюда» позволило построить рейтинг источников информации по их значимости для

респондентов, выбор ответов «Не получаю», соответственно, антирейтинг (см. табл. 1).

Как видно из таблицы, на первом месте по значимости получения информации находится интернет, с большим отставанием от него идут родственники, друзья, знакомые; центральное телевидение – на третьем месте, практически незначимы печатные издания (газеты, журналы) и радио. Антирейтинг дал почти зеркальное отражение рейтинга, за исключением того, что газеты и журналы, как источник информации, еще более уступили место радио.

Второй вопрос: «В какой степени Вы доверяете этим источникам информации о пандемии и средствах индивидуальной защиты от заражения?» – распределил ответы по пяти позициям: 1 – доверяю полностью, 2 – доверяю, но стараюсь перепроверить по другим источникам, 3 – не доверяю, но принимаю к сведению, 4 – не доверяю, но смотрю и читаю, что там публикуют, 5 – вообще не смотрю и не читаю. С целью упрощения анализа все ответы мы объединили в три группы: «доверяю» (1,2), «не доверяю» (3,4), «не смотрю и не читаю» (5) (см. табл. 2).

Таблица 2 – Уровень доверия к источникам информации о пандемии (в процентах)

Источники информации	Доверяю	Не доверяю	Не смотрю и не читаю
Государство (официальная информация)	46,5	45,0	8,5
Эксперты (научная информация)	65,0	27,0	8,0
Журналисты (оперативная информация)	35,5	50,0	14,5
Блогеры (личные комментарии)	24,0	52,5	23,5
Частные лица (обмен мнениями в соцсетях)	23,5	47,5	29,0

Как следует из таблицы, полного доверия респондентов не заслужил ни один из источников информации. Наибольший уровень доверия – к экспертному сообществу (65,0% ответов), на втором месте – официальные источники (но им доверяет менее половины респондентов – 46,5%), 3, 4 и 5 места с небольшим отрывом поделили журналисты, блогеры и частные лица (само по себе это

говорит о готовности каждого четвертого респондента доверять фейкам, которые чаще всего продуцируются именно в их среде). От 8,0% до 29,0% опрошенных вообще игнорируют любую информацию о пандемии, видимо, руководствуясь принципом: «Меньше знаешь – крепче спишь».

Любопытно, что критическое отношение к информации («Доверяю, но стараюсь перепроверить по другим источникам») респонденты продемонстрировали в наибольшей степени по отношению к экспертному сообществу (48,5% сомневающихся), в меньшей степени – к официальным источникам и журналистам (по 29,5%), А вот доля таких «сомневающихся» респондентов к информации блогеров и частных лиц оказалась совсем не велика (16,5% и 13,5%, соответственно). Такой «парадокс» объясняется тем, что около половины респондентов им не доверяют вообще и еще около четверти не смотрят и не читают, что они размещают в сети.

Третий вопрос: «Что для Вас является критерием достоверности информации о пандемии?» – предполагал возможность выбрать несколько вариантов ответа. Был получен следующий результат (см. табл. 3).

Таблица 3 – Критерии достоверности информации, в процентах

Варианты ответа	Доля
Официальный источник информации	52,5
Мнение специалиста в данной области	57,5
Совпадение мнений, полученных из разных источников	39,5
Совпадает с Вашей точкой зрения	4,5
Кажется разумным	27,5
Не вызывает страха	6,0
Другое	1,0

В графе «Другое» 2 респондента написали: «Совокупность признаков, удовлетворяющих критериям обоснованности, повторяемости, полноты описания, непротиворечивости и фальсифицируемости», «Во всех источниках есть погрешности».



Оценки респондентов выглядят достаточно рациональными: более половины считают достоверными высказывания официальных лиц (52,5%) и специалистов (57,5%), 39,5% склонны к сравнительному анализу данных, полученных из разных источников, 27,5% полагаются на здравый смысл, и лишь 6,0% – на то, что не вызывает страха (экспрессивная реакция), 4,5% – на собственную точку зрения.

Последний вопрос касался выбора стратегии поведения в условиях пандемии. Мы получили следующий результат (см. табл. 4).

В данном случае прослеживаются две основные стратегии: 1) конструктивная – следовать советам специалистов и тех, кому доверяешь (75,0%); 2) деструктивная – полагаться только на себя и игнорировать угрозу, как таковую (20,5%).

Таблица 4 – Стратегии поведения в условиях пандемии (в процентах)

Варианты ответа	Доля
Стараюсь следовать всем советам врачей и представителей органов власти	67,0
Стараюсь следовать советам авторитетных для меня людей	8,0
Я знаю, что мне нужно делать в такой ситуации, и ни в чьих советах не нуждаюсь	8,5
Я ничего специально не предпринимаю, потому что знаю, что ничто не поможет, и если мне суждено заболеть, то это произойдет	10,0
Нет никакой пандемии, это придумали политики	2,0
Другое	4,5

Порадовало, что исследование выявило статистически незначимое количество сторонников конспирологических теорий (2,0%). Как очевидно, их распространенность в сети не конвертируются в соответствующее мировоззрение. Для подавляющего большинства это «просто интересно» и не более того.

Подводя итог, следует отметить, что в ситуации масштабных событий граждане склонны доверять государству и государственным СМИ. Очевидно,

что подверженность слухам возникает из-за дефицита информации – запаздывания сообщений или их неполноты. Регулярное и исчерпывающее информирование является эффективным инструментом предупреждения паники, консолидации общества, его организации для решения текущих задач. При этом законодательные инициативы, предусмотренные в ФЗ № 99-ФЗ от 31 марта 2020 года «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных нарушениях» [9], предполагающие значительные штрафные санкции за распространение фейковых новостей (недостовой информации о коронавирусе), в ситуации пандемии, на наш взгляд, лишь углубляют противоречия между обществом и властными структурами, лишают государство того кредита доверия, который оно обрело в силу обстоятельств. Табуирование отдельных тем и замалчивание острых ситуаций, отсутствие систематической информации о текущих проблемах и путях их решения, учета и обработки обратной связи приведут лишь к увеличению потока домыслов, компенсирующих дефицит знаний по жизненно-важным вопросам, закрепляя представление о государстве как репрессивной машине, создавая угрозу трансформации биологического кризиса в политический. Не наказывать за фейк-нюс, а систематически показывать их ошибочность и неполноту – это задача, которую сообща должны решать государственные источники информации и научное сообщество в условиях пандемии.

#### Список использованных источников

1. Бабосов Е. М. Катастрофа как объект социологического анализа / Е. М. Бабосов // Социологические исследования. 1998. № 9. С. 19-25.
2. Бабосов Е. М. Катастрофы: социологический анализ / Е. М. Бабосов. – Минск: «Навука і тэхніка», 1995.
3. Вильданов И. Э. Социальный кризис: изучение, проблемы и решения / И. Э. Вилданов // Вестник Казанского технологического университета. 2006. № 2. С. 310-314.
4. Говорушкина М. В. Социальная теория мега-катастроф / М. В. Говорушкина // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. № 13. Т. 2. С. 643-645.

5. Грызунова Е. А. Сравнительный анализ современных социологических подходов к кризисам окружающей среды / Е. А. Грызунова // Вестник МГИМО Университета. 2012. № 5 (26). С. 195-203.

6. Ершов Ю. М. Феномен фейка в контексте коммуникационных практик / Ю. М. Ершов // Вестник Томского государственного университета. Филология. 2018. № 52. С. 245-256.

7. Уханова Ю. В. Социальное самочувствие регионального сообщества в условиях кризиса / Ю. В. Уханова, Е. О. Смолева // Вестник СПбГУ. Социология. 2018. Т. 11. Вып. 3. С. 284-300.

8. Яницкий О. Н. Социология риска: ключевые идеи / О. Н. Яницкий // Мир России. 2003. № 1. С. 3-35.

9. Федеральный закон № 99-ФЗ от 31 марта 2020 года «О внесении изменений в Кодекс РФ об административных нарушениях» // URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202004010076?index=0&rangeSize=1>

#### **УДК 336.1.07**

Засимова А.А., магистрант гр. Ф(моз)-81, Хабаровский государственный университет экономики и права

Лемешко Е.Ю., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ УФК ПО ХАБАРОВСКОМУ КРАЮ**

Для достижения максимального результата деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации разработаны национальные проекты федерального масштаба.

7 мая 2018 года Президент России В. В. Путин подписал указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации

на период до 2024 года», устанавливающий и утверждающий национальные проекты России [2].

Глобальные нацпроекты охватывают всю страну и нацелены решить определенные задачи, такие как снижение смертности, увеличение продолжительности жизни, повышение производительности труда, а также общее улучшение положение регионов и многие другие задачи.

Для реализации национальных проектов по различным сферам деятельности разработано три направления: «Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост». Рассмотрим, что включает в себя каждое направление в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Направления национальных проектов и программы

Наименование направления	Программы национальных проектов
1. Человеческий капитал	– Здоровоохранение – Образование – Демография – Культура
2. Комфортная среда для жизни	– Безопасные и качественные автомобильные дороги – Жильё и городская среда – Экология
3. Экономический рост	– Наука – Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы – Цифровая экономика – Производительность труда и поддержка занятости – Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры

Как правило, любой проект начинается с разработки паспорта проекта, где содержится детальная характеристика планов и мероприятий по реализации

конкретного проекта и его конечная цель. Например, если рассматривать программу «Безопасные и качественные автомобильные дороги», то в ней содержится информация на каком участке дороги будет проводиться работа, что будет охватывать проект, каков объем финансирования, где будут светофоры, пункты весогабаритного контроля и др. Конечная цель для этой программы – завершить ремонт и строительство всех намеченных дорог до установленного срока. И далее определяется, когда нужно сдавать объекты, когда приступать к строительству, когда и в каком объеме проводить финансирование, когда и с кем заключать контракты. За ходом работы в течение всего времени следит проектный офис, главной задачей которого является контроль органов власти, учет и своевременная помощь с проблемами прохождения контрольных точек.

В системе «Электронный бюджет» создана отдельная подсистема по управлению национальными проектами, которая проходит тестирование, оптимизацию и исправление технических ошибок и сбоев, фиксируемых в ходе работы. Именно в данном программном продукте происходит вся процедура реализации и управления проектами. Работа производится по каждому субъекту Российской Федерации, что позволит достичь оперативного результата реализации национального проекта.

Проектный офис, так же как и любая деятельность, нуждается в контроле. Такими полномочиями наделено Казначейство России. Основной задачей Федерального казначейства в ходе работы с национальными проектами является мониторинг осуществления расходов и анализ закупок, осуществляемых в целях достижения общественно-значимых результатов национальных проектов. Так, например, Управление Федерального казначейства по Хабаровскому краю (далее – УФК по Хабаровскому краю) участвует в контрольных мероприятиях. В рамках временных регламентов Министерства финансов РФ и Федерального казначейства осуществляет верификацию паспортов региональных проектов и отчетов о реализации региональных проектов, в том числе на предмет направленности региональных проектов на достижение целей, показателей, задач и результатов федеральных проектов.

Национальные проекты включают в себя региональные проекты, которые реализуются на территории субъектов РФ. С начала 2019 года в Хабаровском крае идет реализация 11 из 12 национальных проектов, которые включают в себя 51 региональный проект.

Рассмотрим один из проектов, запланированных на период 2019-2024 гг., реализация которого осуществляется и в Хабаровском крае - национальный проект по направлению «Человеческий капитал», программа «Культура».

Таблица 2 – Прогноз целевых показателей по программе «Культура» на период 2019-2024 года.

Цель, целевой показатель, дополнительный показатель	Сценарий	Период, год					
		2019	2020	2021	2022	2023	2024
Цель (целевой показатель): Увеличение на 15% числа посещений организаций культуры, %	с учетом национального проекта	101,0	103,0	105,0	107,0	110,0	115,0
	без учета национального проекта	100,1	100,5	100,9	101,4	101,9	102,3
Цель (целевой показатель): Увеличение числа обращений к цифровым ресурсам культуры в 5 раз, млн. обращений в год	с учетом национального проекта	24	32	40	48	64	80
	без учета национального проекта	18	20	22	24	26	28

В Российской Федерации культура возведена в ранг национальных приоритетов и признана важнейшим фактором роста качества жизни и улучшения общественных отношений, залогом динамичного социально-экономического развития, гарантом сохранения единого культурного

пространства и территориальной целостности России. Приоритет программы – сделать богатейшую культуру нашей страны более доступной для российских граждан. Для этого планируется создать и реконструировать объекты культуры, провести их техническое переоснащение, цифровизацию культурной сферы, создать условия для раскрытия творческого потенциала людей.

Цель программы – увеличить на 15% число посещений организаций культуры и в 5 раз - число обращений к цифровым ресурсам сферы культуры. Увеличение посещений учреждений культуры будет достигнуто путем модернизации инфраструктуры культуры и создания условий для творческой самореализации и досуга. В таблице 2 отражены целевые показатели на 2019-2024 гг. по двум сценариям: с учетом национального проекта и без учета национального проекта [1].

Как видим, показатели с учетом национального проекта превышают показатели без учета национального проекта почти в 2 раза, что является положительным прогнозом на будущую результативность.

Федеральное казначейство вправе направлять запросы в УФК по субъектам Российской Федерации по мониторингу закупочных процедур в пределах нацпроектов за определенный период. Так, в декабре 2019 года в УФК по Хабаровскому краю был представлен запрос по направлению «Человеческий капитал» программа «Культура» по мероприятию: "Оснащено 300 образовательных учреждений в сфере культуры (детских школ искусств по видам искусств и училищ) музыкальными инструментами, оборудованием и учебными материалами". УФК по Хабаровскому краю в указанный срок представило аналитическую таблицу с показателями, показывающими стадию выполнения проектных задач в определенный период времени (таблица 3) [3].

Как видим, на 01.11.2019 г. фактические расходы по некоторым организациям меньше, чем плановые расходы по Соглашениям. Так, например, мы можем видеть, что такие организации как МБУ ДО "Детская школа искусств № 7" и МБУ ДО "Детская музыкальная школа Амурского муниципального района" к 01.11.2019 г. выполнили свои обязательства и закрыли свои закупочные процедуры. Остальные организации на указанный момент выполняют работу и реализуют свой проект.

Таблица 3 – Объем финансового обеспечения на реализацию Мероприятия национального проекта "Культура" за счет средств Соглашений на 01.11.2019 г.

Наименование учреждения культуры	Объем финансового обеспечения на реализацию Мероприятия НП "Культура" за счет средств Соглашений на 2019 год, тыс. руб.					
	Плановые расходы по Соглашению			Фактические расходы		
	федеральный бюджет	бюджет субъекта РФ	иные источники	федеральный бюджет	бюджет субъекта РФ	иные источники
КГБ ПОУ "Хабаровский краевой колледж искусств"	7 047,79	219,41	91,60	3 774,09	117,50	91,60
МБУ ДО "Детская школа искусств № 7"	4 990,28	155,36	392,69	4 990,28	155,36	392,69
МАУ КДО "Музыкальная школа"	5 986,49	186,37	471,08	3 877,34	120,71	305,11
МБУ ДО "Детская музыкальная школа Амурского муниципального района"	4 781,25	148,85	376,24	4 781,25	148,85	376,24

Национальные проекты – это шаг к экономическому развитию страны, через спланированные, целесообразные и открытые пути. Успех работы зависит от всех участников данной программы. Немаловажная роль в реализации национальных проектов отводится органам Федерального казначейства. Именно они призваны обеспечить контроль над осуществлением расходов и анализом



закупок, осуществляемых в целях достижения общественно-значимых результатов национальных проектов.

#### Список использованных источников

1 Паспорт национального проекта "Культура" : утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16 // <https://www.consultant.ru>

2 Интервью с руководителем проектного офиса Авиловой М. Ю. (<https://habarov.today/2019-10-18/proektniy-ofis-provodnik-natsproektov-v-habarovskom-krae-intervyu-marii-avilovoy>).

3 УФК по Хабаровскому краю [Электронный ресурс] / Управление Федерального казначейства – Режим доступа: <https://khabarovsk.roskazna.ru> (дата обращения: 15.03.2020).

#### **УДК 336.146**

Захарова Н. И., магистрант гр. Ф(моз)-81, Хабаровский государственный университет экономики и права

Соломко М. Н., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛНЕНИЯ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ ПО ДОХОДАМ**

Обеспечение роста доходов бюджетов было и остается одной из приоритетных задач государственной финансовой политики. В современных условиях она решается в условиях сохранения стабильного уровня налоговой нагрузки посредством реализации мер, направленных на развитие экономического и налогового потенциала территорий и повышение собираемости платежей в бюджет.

В соответствии с действующим бюджетным законодательством, исполнение бюджетов бюджетной системы РФ по доходам предусматривает взаимодействие

финансовых органов, территориальных органов Федерального казначейства, территориальных структурных подразделений Банка России, а также главных администраторов и администраторов доходов бюджетов [3; 4].

Целью данного исследования является изучение тенденций исполнения доходной части краевого бюджета и оценка перспектив её формирования в краткосрочном периоде.

Исполнение бюджета по доходам как элемент бюджетного процесса может быть рассмотрено с двух позиций – организационно-технологической и экономической. В первом случае объектом изучения является информационное взаимодействие участников бюджетного процесса, порядок документооборота, информационно-техническое обеспечение исполнения бюджета. Во втором случае исследуются факторы, обусловившие динамику формирования доходов бюджетов в среднесрочном и краткосрочном периоде.

Безусловно, нормативно-правовые, методические, организационные, технологические особенности исполнения бюджета по доходам влияют на динамику их поступления в бюджеты. От эффективности работы участников бюджетного процесса, координации их действий, надежности программного обеспечения зависит процент невыясненных поступлений, своевременность зачисления средств в бюджеты и, следовательно, ритмичность их исполнения.

Значимым этапом в совершенствовании системы исполнения бюджетов по доходам стало закрепление за территориальными органами Федерального казначейства полномочий по распределению доходов между бюджетами бюджетной системы РФ. Это позволило сконцентрировать все поступающие в бюджеты бюджетной системы средства в форме налогов, сборов, иных обязательных платежей на счетах, открытых в территориальных учреждениях Банка России для органов Федерального казначейства [1; 3]. Благодаря этому был обеспечен контроль движения средств, поступивших в бюджетную систему, своевременность их зачисления на счета соответствующих бюджетов, снижения уровня невыясненных платежей и пр.

Из вышеизложенного следует, что органы Федерального казначейства исполняют полномочия, напрямую связанные с формированием доходов не

только федерального бюджета, но также региональных и местных бюджетов.

Помимо распределения доходов между бюджетами, территориальные органы Федерального казначейства ведут оперативно-управленческий учет доходов, взаимодействуют с администраторами доходов по вопросам уточнения вида и принадлежности платежей, возврата излишне или ошибочно уплаченных средств. [1; 4]

Рассмотрев теоретические основы исполнения бюджета по доходам, перейдем к анализу тенденций формирования доходной части краевого бюджета.

Полномочия администраторов доходов краевого бюджета исполняют как федеральные органы власти (например, Федеральная налоговая служба), так и органы государственной власти субъекта РФ (например, Правительство Хабаровского края, краевые министерства). Преобладающая часть краевых министерств исполняет полномочия по администрированию доходов в отношении безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Кроме того, за отдельными главными администраторами доходов краевого бюджета, являющимися краевыми органами исполнительной власти, закреплены полномочия по администрированию государственной пошлины, платежей за пользование природными ресурсами, штрафов и пр. [2]

В таблице 1 представлена динамика исполнения краевого бюджета по доходам в 2017–2019 гг. [5]

Динамика общего объема доходов характеризовалась стабильными темпами роста. В 2018 году по сравнению с 2017 годом сумма доходов возросла на 4,4 млрд рублей или на 6,5 %, а в 2018 году по сравнению с 2019 годом – на 5,55 млрд рублей, или 7,6 процента. В 2018 году прирост доходов связан, главным образом, с увеличением безвозмездных поступлений. В 2019 году главным фактором роста стала положительная динамика налоговых доходов краевого бюджета. Темпы роста безвозмездных поступлений замедлились со 133% до 113,7 процента.

В свою очередь, увеличение налоговых доходов краевого бюджета было обеспечено ростом поступлений от уплаты большинства налогов. Прирост

доходов от НДФЛ составил свыше 4,4 млрд рублей, налога на прибыль организаций – 2,3 млрд рублей, налогов на совокупный доход – 1,5 млрд рублей, налогов на имущество – более 1 млрд рублей.

Таблица 1 – Динамика доходов краевого бюджета в 2017–2019 гг.

Показатель	Сумма, млн рублей			Темп роста / снижения, процентов	
	2017 год	2018 год	2019 год	2018/2017	2018/2019
Доходы, всего, в том числе:	90 162,9	101 488,9	111 161,1	112,5	109,5
Налоговые доходы	68 165,7	72 576,1	78 126,8	106,5	107,6
Неналоговые доходы	1 429,4	1 477,5	1 840,9	103,4	124,6
Безвозмездные поступления	20 567,8	27 435,3	31 193,4	133,4	113,7

Все факторы, повлиявшие на динамику налоговых доходов, можно условно разделить на три группы: правовые, организационные и макроэкономические. Правовые факторы – изменения налогового и бюджетного законодательства (корректировка ставок налогов, введение налоговых льгот или отказ от их предоставления, изменение нормативов отчислений доходов в бюджет). Организационные факторы – меры, предпринимаемые администраторами доходов и другими органами публичной власти в целях повышения собираемости налогов (контрольные мероприятия, консультативно-разъяснительная работа с налогоплательщиками, меры, направленные на сокращение теневого сектора экономики и пр.). Макроэкономические факторы включают изменения основных экономических параметров региона (динамика фонда оплаты труда, инвестиций, финансовых результатов деятельности организаций, стоимость основных фондов и пр.).

За рассматриваемый период неналоговые доходы бюджета увеличились на 28%, что в абсолютном выражении составляет 411,4 млн рублей. Таким образом, вклад неналоговых поступлений в прирост общего объема доходов краевого бюджета составил порядка 2 процентов.

Увеличение неналоговых доходов было связано с ростом поступлений от штрафов (включая штрафы за нарушение правил дорожного движения) и платы за пользование лесами.

Более значимое влияние на динамику доходов краевого бюджета оказало увеличение безвозмездных поступлений, составившее более 10,6 млрд. рублей. В течение анализируемого периода отмечалась положительная динамика как нецелевых, так и целевых межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Например, сумма предоставленных субвенций возросла на 35%, субсидий – на 27%, дотаций – на 4%, а иных межбюджетных трансфертов – более чем в три раза.

Увеличение безвозмездных поступлений из федерального бюджета было связано с введением новых мер финансовой поддержки субъектов Федерации (включая новые направления софинансирования расходных обязательств регионов) и рост объема ассигнований по отдельным видам целевых трансфертов. Например, темпы роста субсидий на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства и на реализацию мероприятий по поддержке молодежного предпринимательства составили 348,7 процента. Сумма субсидий на ежемесячную денежную выплату, назначаемую в случае рождения третьего ребенка или последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет, увеличилась на 216,3 процента.

Субвенции на осуществление отдельных полномочий в области лесных отношений возросли на 56,9 процентов.

Объем иных межбюджетных трансфертов, передаваемых бюджетам субъектов РФ на финансовое обеспечение дорожной деятельности, увеличился более чем в 2,2 раза.

К числу новых видов субсидий стоит отнести субсидии на реализацию региональных проектов «Создание единого цифрового контура в

здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)». Впервые они были предоставлены в краевой бюджет в 2019 году, сумма составила почти 128 млн рублей.

С 2018 года в краевой бюджет предоставляются иные межбюджетные трансферты на финансовое обеспечение мероприятий, предусмотренных планами социального развития центров экономического роста в регионах Дальневосточного федерального округа. В 2018 году сумма таких трансфертов превысила 2,4 млрд рублей, в 2019 году – 1,6 млрд рублей.

В целом система межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета в краевой бюджет, отражает приоритеты современной федеральной политики в сфере межбюджетных отношений.

Опережающие темпы роста безвозмездных поступлений привели к увеличению их доли в структуре доходов краевого бюджета более чем на 5 п.п.

Таблица 2 – Структура доходов краевого бюджета в 2017–2019 гг., в процентах

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год
Доходы, всего, в том числе:	100,0	100,0	100,0
Налоговые доходы	75,6	71,5	70,3
Неналоговые доходы	1,6	1,5	1,7
Безвозмездные поступления	22,8	27,0	28,0

Наряду с ретроспективным анализом, интерес представляет прогноз исполнения бюджета в текущем и среднесрочном периоде. Анализ основных характеристик краевого бюджета на 2020 год позволяет сделать вывод, что оценка доходов на указанный период основывалась на сохранении сложившихся в предшествующий период тенденций [2]. При этом были учтены изменения федерального законодательства, касающиеся разграничения доходов от уплаты штрафов, а также выпадающие доходы, обусловленные увеличением единых

нормативов отчислений в местные бюджеты края. Как и в 2019 году, более 25% доходов будет формироваться за счет безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

Складывающаяся на современном этапе экономическая ситуация (резкое замедление темпов роста мировой экономики, нестабильность товарных и финансовых рынков, изменение структуры спроса, ухудшение финансовых показателей организаций), безусловно, будет оказывать влияние на формирование доходов региональных бюджетов. В подобных условиях вероятен сценарий сокращения налоговых доходов, чувствительных к конъюнктуре экономики (налог на прибыль организаций, НДФЛ, акцизы) и усиления зависимости регионального бюджета от безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

В заключение сформулируем краткие выводы по результатам проведенного анализа.

Динамика формирования доходов бюджета непосредственно влияет на возможности публично-правового образования по своевременному и полному исполнению его бюджетных обязательств. Исполнение бюджета по доходам зависит не только от социально-экономических условий реализации бюджетной политики, но и от организационно-правового механизма взаимодействия участников бюджетного процесса. Основными тенденциями исполнения доходной части краевого бюджета в отчетном периоде являлись умеренные темпы роста налоговых доходов и заметное увеличение безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Очевидно, что изменения в национальной экономике в текущем году предопределяют необходимость пересмотра параметров краевого бюджета. В условиях ожидаемого сокращения налоговой базы по основным видам доходов первоочередное значение сохраняет обеспечение высокого качества администрирования налоговых и неналоговых поступлений.

#### Список использованных источников

1 Об Управлении Федерального казначейства по Хабаровскому краю : приказ Министерства финансов РФ от 04.03.2005 № 33н // СПС «КонсультантПлюс».

2 О краевом бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов : закон Хабаровского края от 04.12. 2019 № 32 // СПС «Кодекс».

3 Савцова А.В., Паценко О. Н., Анимукова Д. М. Роль Управления Федерального казначейства региона в исполнении бюджета субъекта Федерации по доходам // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2018. № 6 (69). С. 183 – 189.

4 Шогенова Ф. А. Оценка организации исполнения федерального бюджета по доходам в Российской Федерации на современном этапе развития // Транспортное дело России. 2011. № 9. С. 164 – 165.

4 УФК по Хабаровскому краю [Электронный ресурс] / Управление Федерального казначейства – Режим доступа: <https://khabarovsk.roskazna.ru> (дата обращения: 23.03.2020).

#### **УДК 336.146**

Касимов Р. С., магистрант гр. ФЭ (м)-91, Хабаровский государственный университет экономики и права

Лемешко Е. Ю., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Как известно, планирование выступает ведущей функцией управления, так как планомерность свойственна всем уровням экономики и не зависит от методов производственной, общественной и экономической деятельности.

Российская Федерация в настоящий период времени переживает экономический кризис, который начался в 2014 г. и усилился в 2020 г. под влиянием изменения цен на нефть эпидемии коронавируса. Это обуславливает необходимость грамотного распределения ресурсов в рамках деятельности современных предприятий. И особое место в данном случае занимает планирование.



Как указывают А. Ю. Пирнаева и З. М. Омарова, планированием принято считать возможное предположение будущего фирмы (процесс целеполагания), операцию переработки информации по подтверждению дальнейших действий, нахождение наиболее успешных приемов, чтобы достигать поставленных целей (процесс построения собственно планов) [5, с. 237]. Планирование можно назвать процессом управления, который подразделяется на ряд этапов, представленных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы планирования

Суть планирования выражается в уточнении целей развития для всей фирмы и каждого из ее подразделений отдельно в обусловленный момент времени, формировании финансовых ресурсов, которые необходимы для решения определенных задач.

Сам процесс планирования начинается с анализа имеющегося и будущего состояния организации и среды, в которой она существует. На этом основании устанавливаются задачи, разрабатываются стратегии и формируется расположение инструментов, которое позволяет более эффективно применять их на практике.

Важным инструментом успешной реализации управления компанией можно считать такой вид планирования, как бизнес-планирование, которое, по мнению З. Р. Ахмадиева и Е. А. Цыркаева, в современных условиях призвано обеспечить: «высокие результаты экономического развития; максимизацию прибыли; нивелирование предпринимательских рисков» [2, с. 88].

А. А. Красова отмечает, что бизнес-планирование «предоставляет возможность по решению как внутренних, так и внешних задач современного предприятия» [3, с.81].

Бизнес-план представляет собой особенный инструмент менеджмента, который используется в нынешних условиях в рыночной экономике инвариантно от объема, сферы деятельности и формы предпринимательства. Удача и успешная деятельность в нормальной рыночной торговле, выход фирмы с новым продуктом на рынок без полного и ясного представления о перспективах предпринимаемого дела невозможны без разработки надежных предварительных ориентиров и реально осуществимого плана действий. Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, с которыми столкнется предприниматель при реализации своих целей в изменчивой, неопределенной, конкурентной хозяйственной среде, сформировать и обеспечить пути решения этих проблем, снизить степень риска.

В рамках бизнес-плана затрагивается три уровня управленческих решений [4, с.153]:

1. Управление текущей деятельностью и развитием предприятия. Для эффективного управления предприятием, бизнес-планирование на данном уровне осуществляется за счет объединения стратегического и оперативного планирования. Здесь определяются цели существования организации, пути их достижения. Этот уровень более реален, чем стратегический, так как позволяет найти конкретные цели и план действий. Помимо этого, позволяет составить ряд действий и обязанностей по конкретному участнику.

2. Управление изменениями на предприятии. Данный тип бизнес-плана может являться как составной частью общей системы бизнес-планирования, так и отдельной для составления инвестиционной политики организации.

3. Управление разовыми решениями по отдельным ситуациям. Во время разработки бизнес-плана бывают такие ситуации, которые нельзя решить без специальной подготовки. Таких ситуаций много: антикризисное планирование, приглашение на предприятие ведущего специалиста и т.д.

Бизнес-планирование сегодня является ключевым элементом стратегического управления организацией. Многие менеджеры, а также и высшее руководство многих организаций ошибочно недооценивают этот элемент стратегического управления и зачастую ходят к вопросу бизнес-планирования не со всей серьезностью [1, с.17].

Как показывает практика, бизнес-план позволяет привлекать заинтересованных лиц, в том числе и инвесторов, поскольку развитие дорогостоящих проектов без них не представляется возможным. Необходимо отметить, в процессе работы над составлением бизнес-плана, можно результативно определять проблемы и вопросы, с которыми сталкивается организация на перспективу.

Следовательно, бизнес-планирование на современном этапе экономического развития становится крайне актуальным и востребованным элементом стратегического управления организацией. В настоящее время важность и экономическая эффективность применения бизнес-планирования являются неоспоримым.

Качественный бизнес-план, направленный на развитие компании [5, с.237], должен, по мнению А. Ю. Пирнаева и З. М. Омарова, включать в себя ряд элементов. Рассмотрим их на рисунке 2.

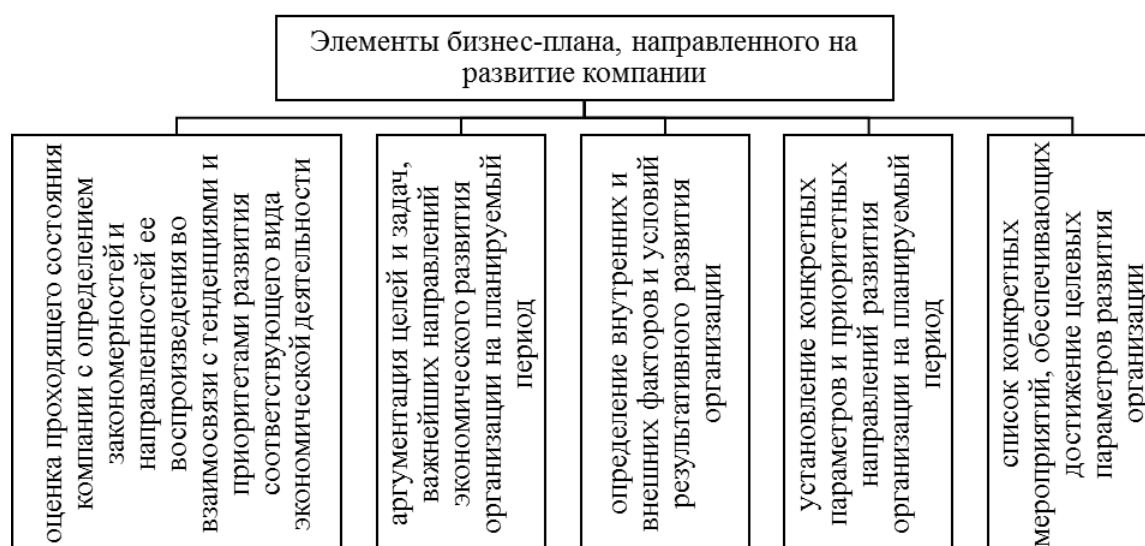


Рисунок 2 – Элементы бизнес-плана, направленного на развитие компании

Результатом стратегического управления с применением процесса бизнес-планирования должен быть грамотно составленный бизнес-план организации, который, несомненно, очень важен и для связи с внешней средой. Пользователями бизнес-плана могут выступать [5, с.242]:

- для предоставления кредитов и инвестиций – кредитные институты и инвесторы;
- с целью принятия решений о сотрудничестве – партнеры и клиенты;
- для формирования положительного имиджа организации – общественность и пресса;
- в целях объединения усилий в достижении поставленных целей – трудовой коллектив организации.

Можно сделать вывод, что разработка бизнес-плана предприятиями очень важна, так как он решает основные задачи успешной организации бизнеса [6, с.59].

Во-первых, бизнес-план способствует организации управления с четким видением, миссией и целями, являясь так называемой «дорожной картой», что позволяет заинтересованным сторонам (акционерам, руководству, персоналу) разобраться в деятельности предприятия. Также бизнес-план служит инструментом для оценки эффективности деятельности различных подразделений предприятия, тем самым повышая результативность бизнеса.

Во-вторых, финансовые учреждения, кредиторы или инвесторы не будут заинтересованы инвестировать в предприятие, у которого не будет бизнес-плана, представляющего оценку эффективности и пути достижения планируемой успешной деятельности. Кредиторы ищут способы снижения своих рисков, в то время как инвесторы хотят видеть реалистичный прогноз о результативности собственных вложений. Поэтому любое предприятие, которое хочет привлечь инвестиции и финансовые ресурсы, должно разработать надежный и реалистичный бизнес-план, позволяющий заинтересованным сторонам принять обоснованное решение о текущем и будущем направлении деятельности предприятия.

В заключении отметим, что бизнес-план должен быть тесно увязан со стратегией развития организации, ведь именно он является инструментом реализации стратегических целей, а также должен содержать достоверные, фактические и планируемые финансовые показатели [1, с.17]. В современном бизнесе используя бизнес-планирование как ключевой элемент стратегического управления, организация имеет возможность быстро выявить природу отклонений и с наименьшими финансовыми и временными затратами произвести необходимую корректировку стратегии достижения экономически эффективной деятельности предприятия.

#### Список использованных источников

1 Австриевских Н. Р. Бизнес-планирование как ключевой элемент стратегического управления организацией // Вектор экономики. 2019. № 4 (34). С. 17.

2 Ахмадиева З. Р., Цыркаева Е. А. Роль и значение бизнес - планирования в развитии организации // Роль инноваций в трансформации современной науки: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, 03 мая 2019 г. Магнитогорск: ООО «Агентство международных исследований», 2019. С. 87-91.

3 Красова А. А. Зарубежная модель бизнес-планирования на примере США: сборник статей III Международной научно-практической конференции «Управление и экономика народного хозяйства России»/ под общей редакцией Б. Н. Герасимова. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2019. С. 78-81.

4 Майорова А. Е., Сегаев И. Н. Современные подходы к бизнес-планированию // Синергия Наук. 2019. № 33. С. 152-157.

5 Пирнаева А. Ю., Омарова З. М. Значение бизнес-планирования в деятельности фирмы в современных условиях // Вестник Академии знаний. 2019. № 6 (35). С. 237-242.

6 Погосян Р. Р. Особенности разработки бизнес-плана предприятия // Эпомен. 2019. № 31. С. 58-63.

## **УДК 330.47**

Ковалева М. В., к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и менеджмента,  
Хабаровский государственный университет экономики и права

Петрова З. А., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский  
государственный университет экономики и права

### **ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЭКОНОМИКУ**

В текущей профессиональной деятельности люди в последнее время всё больше используют компьютеры, смартфоны, другие устройства передачи информации и все это в совокупности ускоряет и упрощает процесс взаимодействия между ними. Весь мир меняется под воздействием информационных технологий, которые активно поддерживаются и внедряются во всех сферах, а происходящие в результате изменения масштабны и впечатляющие.

Информационные технологии оказывают все большее влияние, как на повседневную деятельность отдельных субъектов хозяйствования, так и на экономику всей страны. Это воздействие заметно в большинстве отраслей (включая энергетику, медицину, образование, торговлю, финансово-кредитную сферу), а также в сфере государственного управления на всех уровнях. В повседневной жизни «онлайн-коммуникация», «онлайн-обучение» и даже «онлайн-доставка» стали неотъемлемой частью современности. С каждым годом информационные технологии открывают все более широкие перспективы повышения эффективности бизнеса и качества жизни граждан. Теперь, планируя отпуск, покупки или бронируя рейс и сравнивая ставки по кредитам, потребители прибегают к технологиям удаленного обслуживания в ожидании мгновенного ответа. Вот какие возможности дал цифровой формат. Наступила эра цифровых возможностей основанных на информационных технологиях.

Информационные технологии следует рассматривать как – процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов [1].

Индустрия информационных технологий занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем. Они призваны на основе рационального использования современных достижений в области компьютерных технологий, новейших средств коммуникации, программного обеспечения и других высоких технологий, для решения задач эффективной организации информационного процесса с целью сокращения времени, труда, энергии и материалов, ресурсов во всех сферах жизни человека и современного общества. Информационные технологии взаимодействуют и часто являются неотъемлемой частью сектора услуг, управления, промышленного производства и социальной сферы [5].

Активное развитие информационных технологий началось в 1960-х годах. С каждым годом развитие становилось все более активным. Часто понятие рынка информационных технологий расширяется до рынка информационно-коммуникационных технологий, который включает также услуги телекоммуникаций. Информационные технологии охватывают все ресурсы, необходимые для управления информацией, особенно компьютеры, программное обеспечение и сети, необходимые для создания, хранения, управления, передачи и поиска информации. Информационные технологии могут быть сгруппированы на сети, терминалы и услуги. Отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей, как в мире, так и в России. Ежедневно создаются новые технологии и инновации, способные облегчить повседневную жизнь и привнести в нее что-то новое [4]. В текущей ситуации можно говорить о цифровой революции, которая своим стремительным развитием оказывает воздействие на все сферы и отрасли экономики.

В исследовании Gartner описывается рост объема мирового ИТ-рынка. Так в 2017 году он оценивался в 3,53 трлн долл., в 2018 году в 3,69 трлн долл., а прогноз на 2019 год составляет 3,81 трлн долл. В свою очередь в IDC (International Data Corporation) прогнозируют, что с учетом новых технологий мировой объем продаж информационных и телекоммуникационных

технологических продуктов и услуг в 2021 году превысит 5,6 трлн долл. Данная динамика показателей приведена на рисунке 1 [6].

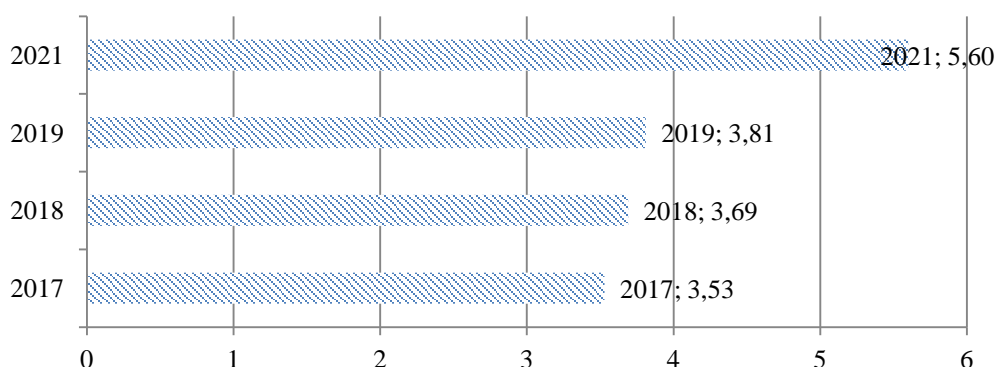


Рисунок 1 – Объём мирового рынка информационных технологий в 2017-2021 годах, трлн долл.

Согласно данным IDC доля российского рынка информационных технологий в общем объеме в 2018 году составила 22,6 млрд долл., что на 4% больше, чем в 2017 году. В 2019 году аналитики ожидали его дальнейший рост [3].

В настоящее время ИТ-технологии как в России, так и в мире активно используются на различных предприятиях. Взаимодействие современных информационных технологий и бизнеса проявляется в следующем [7]:

- актуальная их интеграция значительно повышает эффективность и конкурентоспособность практически любого бизнеса;
- в настоящее время весь бизнес перемещается в Интернет, поэтому любой компании следует иметь собственную стратегию развития для новой реальности;
- если у компании отсутствует подобная стратегия – у неё нет будущего.

Индикаторы развития ИТ – отрасли в России представлены в таблице 1. [5]

Как видно из данных таблицы, значения целевых показателей развития российского рынка информационных технологий имеют тенденцию к увеличению [6].

Крупнейшие компании России, эффективно использующие информационные технологии в своей деятельности, представлены на рисунке 2.

В Российской Федерации многие компании основывают свою деятельность на информационных технологиях. Информационные технологии как инструмент



повышения эффективности бизнеса необходимо использовать вдумчиво и осторожно. Положительный эффект достигается лишь в том случае, если у руководства компании существует чёткое представление о целях будущих действий. Таким образом, если появляется технология, способная приносить пользу делу, необходимо спрогнозировать дальнейшее развитие бизнеса, например, как будет развиваться сама отрасль, как необходимо развивать внедряемую технологию и т.д. Иначе этот дорогой, мощный и сложный в использовании инструмент, не только не принесёт пользы бизнесу, но и разрушит его, а деньги на его разработку и внедрение будут потрачены зря [2].

Таблица 1 – Показатели развития ИТ – отрасли в России в 2018-2025 годах, в процентах

Целевой показатель	Факт 2018 год	Прог- ноз 2020 год	Темпы при- роста, процен- тов	Прог- ноз 2025 год
Удельный вес ИТ-отрасли в ВВП	0,88	1,06	20,45	1,45
Удельный вес численности занятых в ИТ отрасли в численности занятых по экономике	0,49	0,55	12,24	0,60
Производительность труда в ИТ отрасли, млн руб.	2,09	2,32	11,00	3,35
Объём экспорта компьютерных и информационных услуг, млрд долл.	3,54	5,45	53,95	8,33

Распространение информационно-коммуникационных технологий открывает новые возможности для экономики. Несомненно, огромное воздействие оказали информационные технологии и на финансово-кредитную сферу. Использование технологий в финансовом мире становится обычным явлением, а с учетом постоянно растущей потребительской направленности, необходимость идти в

ногу с прогрессом означает расширение выбора и улучшение каналов взаимодействия с пользователями по всем направлениям.

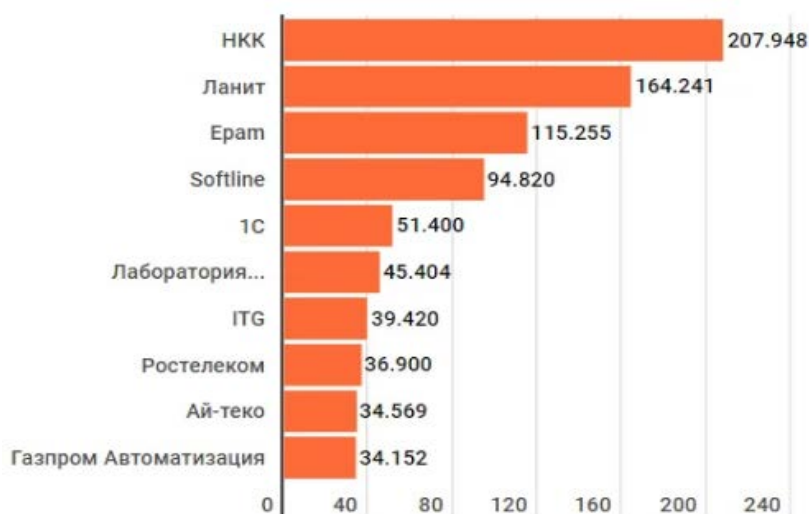


Рисунок 2 – Совокупная выручка в млрд руб. на 2018 год крупнейших российских ИТ- компаний [6]

Самый активный и, одновременно, разрушительный процесс наблюдается в области клиентского сервиса. В недавнем прошлом критичным была высокая квалификация и знания людей, занимающихся непосредственным обслуживанием клиентов. Все, что связано с управлением деньгами или иными персонализированными финансовыми вопросами, требовало наличия квалифицированного персонала, который поможет разобраться в проблемах и оказать помощь людям. Тем не менее, чат-боты быстро стали нормой для взаимодействия с клиентами. Ведь зачем платить сотруднику, если машина знает ответ на все типовые вопросы и будет работать дешевле.

Банковское дело традиционно было чем-то, что делалось в реальном мире. Люди приходили в обслуживающий их банк, чтобы снять деньги, перевести средства из одного места в другое или погасить кредит. Однако всё это стремительно уходит в прошлое, так как онлайн-банкинг становится все более доступным с каждым днем – можно переводить деньги или оплатить товары одним нажатием кнопки. Можно переходить из банка в банк и выбирать банковские продукты, не выходя из дома. Мы живем в эпоху, когда можно

получить доступ к банковским счетам через телефон, компьютер или планшет. Всё это действует разрушительно на банк, в его традиционном понимании, ведь ускоряя и упрощая взаимодействие между банком и клиентом пропадает персонификация оказанной услуги, а вместе с ней и доверие системе. Это обусловлено тем, что, несмотря на упрощение взаимодействия с помощью технологий добавляется и потенциальный риск в виде кражи данных, скомпрометированных учетных записей, утраты файлов или вообще полное отключение банковской системы.

Есть и положительные аспекты применения информационных технологий. Например, расследование и выявление мошенничества. Система помогает отслеживать и выявлять потенциальные мошеннические транзакции. Технологии могут отслеживать историю жертвы, а затем вычислить и спрогнозировать вероятность мошенничества на основе предыдущих шаблонов. Все это может быть сделано гораздо быстрее, чем сделал бы человек.

Таким образом, технологии меняют финансовую индустрию, так же как и остальные отрасли экономики. И основные перемены связаны с тем, что существующие люди и технологии устарели и должны быть обновлены или удалены. То есть потребность в людях в этой и других сферах экономики стремительно сокращается. Сами люди создали технологии, которые развились до такой степени, что стали более эффективными, чем люди, которые их создали. Они более умные, быстрые, менее подвержены ошибкам и гораздо более экономически выгодны. Поэтому, когда дело доходит до выбора способа предоставления услуг людям, выбор, к сожалению, очевиден. Важным в этих условиях является баланс между информационными технологиями и человеческим участием.

#### Список использованных источников

- 1 Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ // Консультант Плюс
- 2 Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до

2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р (ред. от 18.10.2018) // URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_154161/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154161/)

3 Ардалянова Е. На Дальнем Востоке ИТ – технологии активно внедряются во все сферы // Дальневосточный капитал. 2016. № 5. С 54

4 Холопова Л. А., Поткина Е. С. Развитие информационных технологий // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. № 9. С. 21–25. URL : <http://e-koncept.ru/2014/14612.htm>

5 ИТ-бизнес [сайт]. URL: <https://www.crn.ru>

6 Онлайн газета LENTA.ru : Об интернет провайдерах URL: <https://lenta.ru/news/2019/03/25/otkroite/>

7 Рейтинг конкурентоспособности стран мира 2018 [сайт]. URL: <https://basetop.ru/10-samyih-konkurentosposobnyih-stran-mira-2018/>

#### **УДК 336.011**

Котлова Ю.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА УСТОЙЧИВОСТИ**

Современные тенденции в экономике, обусловленные как глобальными изменениями и функционированием в условиях вынужденного импортозамещения, так и развитием информационных и инновационных процессов, стремительно усиливают факторы роста конкуренции и, как следствие, нестабильность внешней среды. В таких условиях среди основных стратегических задач экономического субъекта на первое место выходит обеспечение его устойчивого функционирования на длительную перспективу. А в связи с этим существенно возрастают требования к информации (её оперативности, надежности, полноте), которая необходима для принятия

управленческих решений не только на оперативном, но и на стратегическом уровне.

Руководству экономического субъекта важно понимать цели и перспективы развития бизнеса, и чётко представлять, какие именно виды деятельности и финансовые операции помогут им достигнуть желаемых целей. Это обуславливает актуальность вопросов формирования системы контроллинга, обеспечивающей устойчивость экономического субъекта.

Именно применение методик контроллинга сегодня лежит в основе обеспечения устойчивости экономического субъекта к внешним воздействиям и эффективности управления на микроуровне.

Сегодня многие авторы сходятся во мнении, что контроллинг выполняет функции «поддерживающей структуры управления, которая неразделимо взаимодействует с управленческим учётом, который, в свою очередь, выступает в качестве информационного обеспечения при принятии управленческих решений» [1].

В российской учётной практике широкое использование методик управленческого учёта наряду с финансовым учётом распространилось сравнительно недавно, несмотря на то, что мировые исследования в этой области начались на несколько десятилетий раньше.

Сегодня граница между системой управленческого учёта и системой контроллинга стирается, поскольку управленческий учёт тесно взаимодействует с системой контроллинга, выполняя роль основной информационной базы для формирования и поддержания системы контроллинга.

Система информационного обеспечения контроллинга ориентирована на применение любой, как внутренней, так и внешней информации, если она полезна для принятия управленческих решений. А это, в свою очередь приводит к необходимости интеграции информационных потоков в рамках единого информационного пространства [1]. Построение единой информационной системы во многом обусловлено составными частями управленческой функции «учёт» и её местом в системе контроллинга (рисунок 1).

По мнению Медоуза Д. «...большие организации любого типа, от корпораций

до правительств, утрачивают устойчивость просто потому, что механизмы обратных связей, благодаря которым они получают информацию и реагируют на окружающие условия, должны преодолеть слишком много последовательных запаздываний и искажений» [3].

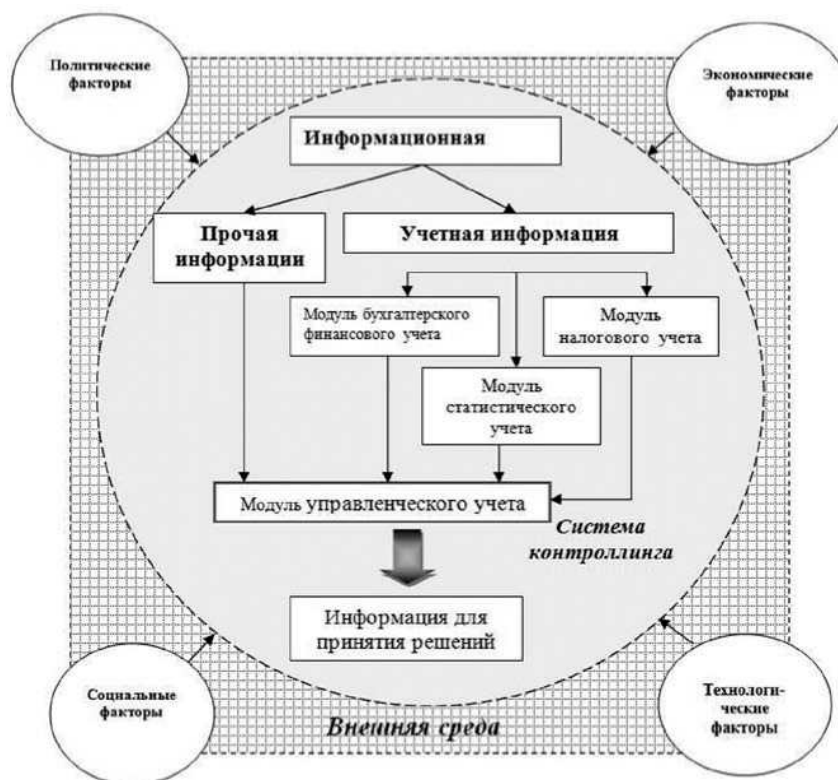


Рисунок 1 – Информационная система, обусловленная управленческой функцией «учет» в системе контроллинга

Известно, устойчивость развития экономического субъекта – это качество, обеспечивающее стабильность его деятельности с учётом минимизации или отрицательных воздействий внешних и внутренних факторов.

Именно поэтому руководству следует учитывать и внешние факторы, вызванные нестабильностью внешней среды функционирования экономического субъекта, а именно влияние политических, экономических, социальных, и технологических факторов.

Влияние политических факторов обусловлено постоянными геополитическими изменениями. Следовательно, важно, чтобы руководство экономического субъекта владело данными относительно специфики сферы их деятельности, и обладало навыками принятия управленческих решений с учётом

политической ситуации, оценивая возможные угрозы бизнеса.

Влияние экономических факторов обусловлено мировыми тенденциями, экономической нестабильностью, условиями санкционного функционирования. Сиюминутная экономическая ситуация обуславливает изменение стратегических целей деятельности экономического субъекта, и способов их достижения. Это означает, что в условиях экономических неожиданностей оценка показателей деятельности должна осуществляться с учётом стратегического цикла развития экономического субъекта. Воздействие социальных факторов вызвано необходимостью удовлетворять потребности заинтересованных сторон, а не только стремиться максимизировать свою прибыль.

Технологические факты воздействуют посредством массового внедрения новых технологий, а, следовательно, и изменения типа потребления». Оценка технологических факторов внешней среды позволяет не только своевременно перестроить производство и реализацию на технологически перспективные направления и своевременно отказаться от устаревших технологий.

В процессе управления экономическим субъектом используется различная информация, которая формируется во всех подсистемах единой системы, именуемой «учёт»: финансового, налогового, управленческого учёта и в статистической отчётности.

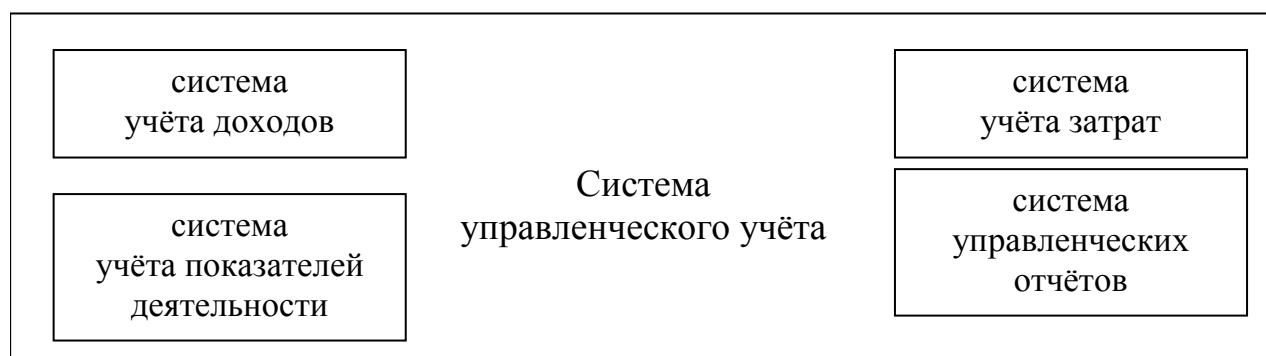


Рисунок 2 – Взаимосвязь подсистем управленческого учёта

Управленческий учет в системе контроллинга не просто обеспечивает формирование информационной системы, но и берет за основу информацию остальных подсистем учёта, а также обеспечивает корреляцию учётного процесса и иных этапов управленческого цикла. Он выступает самостоятельной

системой, интегрированной в информационное пространство экономического субъекта и охватывающей все аспекты его деятельности. Как у любой информационной системы в системе управленческого учёта экономического субъекта можно выделить четыре взаимосвязанные подсистемы (рисунок 2).

Таким образом, система управленческого учёта и отчётности, охватывая ключевые стороны деятельности экономического субъекта, предоставляет руководству различных уровней управления необходимую информацию для достижения ключевых целей его развития и достижения состояния его экономической устойчивости.

#### Список использованных источников

1. Бычкова С. М., Жидкова Е. А., Макарова Н. Н. Современный формат управленческого учета в системе контроллинга // Экономическая теория, анализ, практика, 2016, с.71-79

2. Карминский Н. И., Оленев А. М., Примак А. Г., Фалько С. Г. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях / Н. И. Карминский, А. М. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 256 с.

3. Медоуз Д. Азбука системного мышления / Пер. с англ. Под ред. Н. П. Тарасовой. М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. 344 с.

#### УДК 336.1

Ленючева М.С., магистрант кафедры финансов, денежного обращения и кредита, ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

### **СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ ПРИ ПОМОЩИ КАМЕРАЛЬНОГО И ВЫЕЗДНОГО МЕТОДОВ**

Возможное проведение налоговой проверки является одним из важных моментов при осуществлении деятельности организации (предприятия).



Приоритетной задачей, стоящей перед налоговыми органами в ходе проведения налоговых проверок, является проверка правильности в начислении и уплате налогов, сборов. В налоговом кодексе четко регламентирован порядок проведения налоговых проверок, права и обязанности сторон при их проведении, мероприятия налогового контроля и оформление результатов, полученных в ходе проведения проверок.

Актуальность исследования заключается в том, что выездные и камеральные проверки выступают одним из основных инструментов проведения государственного налогового контроля за коммерческой и хозяйствующей деятельностью предприятий, как ключевой категории налогоплательщиков в Российской Федерации.

Целью статьи выступает анализ ключевых вопросов и проблем проведения налоговой проверки предприятия при помощи камерального и выездного метода.

В рамках научного исследования необходимо решение следующих поставленных задач:

- рассмотреть теоретические аспекты и характеристика выездных и камеральных налоговых проверок;
- выделить основные задачи, которые налоговые органы преследуют в рамках проведения налоговой проверки;
- определить основные проблемы, возникающие при проведении камеральных и выездных налоговых проверок предприятий;
- предложить список мероприятий, задачей которых выступает решение проблем, возникающих при проведении камеральных и выездных налоговых проверок.

Существует два вида проверок – камеральная налоговая проверка и выездная налоговая проверка. Объединяет эти проверки общая цель – проверка качественного выполнения своих обязательств налогоплательщиками. Вместе с тем, камеральные и выездные проверки обладают существенными различиями [4].

Камеральную проверку проводят непосредственно в налоговой инспекции, не выезжая на территорию налогоплательщика. Продолжительность проверки составляет три месяца. Проверку проводят на основе поступивших от налогоплательщика налоговых деклараций, и других документов о его деятельности (статья 88 НК РФ) [2].

Данная проверка позволит [7]:

- обеспечить контроль соблюдения сроков сдачи отчетности;
- проверить правильность исчисления налоговой базы, а также соответствие действующему законодательству льготных условий и ставок налога;
- проанализировать бухгалтерскую отчетность и налоговые декларации;
- проверить верность заявленных налоговых вычетов.

Выездная же налоговая проверка проводится на территории налогоплательщика, по решению руководителя налогового органа. Как правило, выездная налоговая проверка длится не более двух месяцев, но срок может быть продлен и до четырех, шести месяцев. Согласно статьи 93 НК РФ налоговый инспектор имеет право затребовать у проверяемой стороны документы, которые необходимы для ее проведения. В последний день выездной проверки налогоплательщику вручается справка и затем в акте налогового органа оформляются ее результаты. Обязательным приложением к акту является документы, которые подтверждают факт нарушений, обнаруженных в ходе проверки (статья 100 НК РФ). При несогласии налогоплательщика с результатами проверки, он может подать письменное обоснованное возражение (пункт 6 статьи 100 НК РФ) [1].

Определим основные проблемы, возникающие при проведении камеральных и выездных налоговых проверок [3; 8; 9].

1. В налоговом кодексе РФ отсутствует конкретный перечень документов о деятельности проверяемых субъектов, которые запрашивает налоговый орган у них при проведении камеральной проверки.

2. Отсутствует конкретный перечень документов, которые должен представлять сам налогоплательщик.

3. В налоговом кодексе не указано как необходимо оформлять завершение срока проведения камеральной проверки, а также отсутствуют ссылки, с правовой точки зрения, на последствия при нарушении трехмесячного срока проверки.

4. Подпункт 3 п.1 ст.31 налогового органа РФ гласит о том, что налоговый орган имеет право изымать документы у налогоплательщика, при проведении налоговых проверок, при наличии достаточных оснований считать, что данные документы могут быть уничтожены, сокрыты, изменены или заменены.

При этом, одновременно появляется две проблемы.

Со стороны налогоплательщика: конкретно какие основания у проверяющих думать, что документы будут сокрыты, уничтожены, исправлены. Перечень такой ситуации ни один нормативный правовой акт не предусматривает, следовательно, проверяющим самостоятельно решается, что полагать опасностью сокрытия документов и очень часто такое решение должным образом обоснованно.

Со стороны налогового органа: после получения достаточных оснований, что документы могут быть уничтожены или изменены, проверяющим должно быть подготовлено постановление, а за это время налогоплательщик может осуществить замысел по уничтожению, исправлению или сокрытию документов [5].

Указанные проблемы нужно решать, так как это способствует улучшению качества налогового контроля, тем самым поможет увеличить собираемость налогов и сборов.

Для этого предлагаются следующие мероприятия [6; 10]:

- повышать налоговую культуру налогоплательщиков, их налоговую дисциплинированность;
- повышать квалификацию работников налоговых органов, усилить контроль за соблюдением ими норм, которые регламентируют порядок проведения налогового контроля;
- совершенствовать налоговое законодательство в сфере налогового контроля.

Одной из серьезных проблем является совершенствование налогового законодательства. Вместе с тем это наиболее решаемая проблема. Намного сложнее заставить налогоплательщика отдавать часть своего дохода в добровольном порядке. Если бы каждый налогоплательщик соблюдал законы, вовремя и в полном объеме уплачивал налоги и сборы, тогда проводить налоговый контроль не имело бы смысла. Но многие люди при появлении какой-либо возможности скрыть свою налоговую базу пользуются ею.

Актуальной проблемой является выявление злоупотребления полномочиями работников налоговых органов. Борьба с коррупцией в России ничтожна по сравнению с ее размахом. Нужно постоянно и планомерно контролировать соблюдение законодательства. Проведение налогового контроля жестко регламентировано, но зачастую данные положения нарушаются налоговыми органами, что приводит к ухудшению положения налогоплательщика.

В налоговом контроле нельзя допускать неточности. В связи с тем, что налогоплательщик и налоговый орган – это «противостоящие» друг другу субъекты, появление неточностей и пробелов в законодательстве каждым воспринимаются в свою пользу: цель налогоплательщика – заплатить как можно меньше, а налогового органа – начислить и взыскать как можно больше денежных средств.

Для решения данной проблемы разумно установить на законодательном уровне:

- перечень документов, требуемых налоговым органом у налогоплательщика при проведении камеральной налоговой проверки;

- документ, в котором фиксировался бы срок окончания камеральной налоговой проверки;

- возможность использования материалов в ходе проведения оперативно-розыскной работы органов внутренних, чтобы привлекать налогоплательщиков к налоговой ответственности без дополнительных формальностей;

- перечень обстоятельств, при которых должностными лицами может производиться выемка документов или предметов при проведении выездной проверки.

Таким образом, в рамках научного исследования можно подвести следующие итоги:

– приоритетной задачей, стоящей перед налоговыми органами в ходе проведения налоговых проверок, является проверка правильности в начислении и уплате налогов, сборов, и именно проблемы каждого из методов проведения налоговой проверки и приводят к трудностям, возникающих в рамках данного процесса;

– ключевыми проблемами проведения камеральных и выездных налоговых проверок выступают злоупотребления налогоплательщиками и сотрудниками налоговых органов;

– с целью решения наиболее актуальных проблем необходимо совершенствование налогового законодательства, культуры налогоплательщиков и профессионализма трудовых кадров налоговых органов.

#### Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» от 27 июля 2006 года № 137-ФЗ.
3. Караханян С.Г., Баталова И.С. Налоговые проверки: проблемы, анализ, решение / С.Г. Караханян. – М.: Бератор – Паблишинг, 2017. – 189 с.
4. Тяжких Д.С. Налоговая проверка предприятия: методика проведения. – СПб.: Изд. Михайлова, 2016.
5. Турбина Н.М., Черемисина Н.В., Черемисина Т.Н. Анализ эффективности проведения выездных и камеральных проверок // Социально-экономические явления и процессы. 2016. № 6. С.76-82.
6. Косенкова Ю.Ю., Турбина Н.М. К вопросу о совершенствовании камерального налогового контроля // Совершенствование налоговой политики государства в условиях глобализирующейся экономики. 2014. С. 196-201.

7. Шестакова Н.Н. Налоговые проверки в системе налогового контроля // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2018. №1. С. 15-27.

8. Кулик Д.С. Проблемы и перспективы совершенствования организации и проведения выездных налоговых проверок в налоговых органах РФ // Вестник науки и образования. 2019. №9-3. С.387-392.

9. Саркисян Г.В. Современные проблемы в организации налогового контроля и пути повышения эффективности налоговых проверок // Молодой ученый. 2015. №4. С. 291-205.

10. Добрынина К.С. Совершенствование механизмов оценки эффективности деятельности отдела камеральных проверок в налоговой службе // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). — Краснодар: Новация, 2018. С. 137-139.

#### **УДК 330.131.7**

Леонова Н.Г., к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и бухгалтерского учета, Тихоокеанский государственный университет

### **СООТНЕСЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ» И «РИСК» В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Экономическая безопасность региона складывается из множества факторов, экономических, территориальных, социальных и культурных. Экономическое развитие регионов имеет свою специфику. К проблемам изучения экономической безопасности можно отнести различные методологические основы. Дефиниция «экономическая безопасность» стала рассматриваться в России с момента проведения активных законодательных реформ, как составная часть национальной безопасности. Ученые соотносят экономическую безопасность с двумя явлениями риском и благосостоянием населения.

Для исследования благосостояния используются такие индикаторы, как индекс счастья, индекс процветания стран мира, индекс глобальной

конкурентоспособности. Индикаторы позволяют оценить эффективность проводимой государственной политики, её независимость, устойчивость и стабильность, что агрегирует с экономической безопасностью. В свою очередь, экономическая безопасность – это многогранное понятие, которое сформировано посредством различных факторов. К таким факторам отнесем - риск и уровень благосостояния населения, что характеризуется регрессивным и прогрессивным состоянием территории, на которой рассматривается экономическая безопасность. Академик Л. И. Абалкин определяет экономическую безопасность, как совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и совершенствованию [1]. Таким образом, экономическая безопасность формируется в виде модели, состоящей из факторов. Критерии оценки экономической безопасности будут различаться в зависимости от территориального и культурного фактора.

Полагаем, что экономическая безопасность указывает на способность экономики региона поэтапно улучшать уровень благосостояния населения региона, обеспечивать ее социально-экономическую стабильность.

Рассмотрим соотношение экономической безопасности и риска. В соответствии с федеральным законодательством, безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [2]. Антонимом безопасности является опасность, что коррелирует с риском. Сущность риска отождествляется с убытком и вероятностью, или с неопределенностью. Опасности и угрозы, лежащие в основе безопасности и риска, включают в себя следующие направления:

1. Против собственности.
2. Против жизни и здоровья человека.
3. Против конституционных прав и свобод.
4. Против свободы передачи информации.

Все направления отражают элементы экономической безопасности, включаемые в стройную модель оценивания экономической безопасности. Полагаем, что центральное место в оценке экономической безопасности

занимает риск.

В процессе определения риска и, следовательно, уровня экономической безопасности необходимо учитывать психологический аспект. Так, содержание понимания риска в сознании и науке перекликается. В средневековой Европе слово «риск» стало использоваться для отражения изменений в представлениях людей. Сознание людей стало отходить от полной закрепощенности к принятию опасности [3]. Социологи подчеркивают высокую значимость риска в деятельности человека. Реакция человека на риск зависит от развития личности и человеческих ценностей, состоит из видов:

1. Риск как неминуемая опасность.
2. Риск как невидимая угроза.
3. Риск как соотношение затрат и угроз.
4. Риск как стремление людей ощутить себя в состоянии риска.

Отношение к риску не зависит от профессии человека и уровня благосостояния. По нашему мнению, в основе отношения к риску и экономической составляющей лежит термин «благосостояние».

Вернемся к соотношению понятий риск, экономическая безопасность и благосостояние. Поскольку риск отождествляется с вероятностью наступления случайного события, что в свою очередь согласуется с критериями безопасности. Термин же «благосостояние» впервые был использован экономистом Артуром Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния» в 1920 году. В указанной работе благосостояние рассчитывается, как соотношение свободной денежной массы физического лица и индекса цен. Даниэль Канеман, нобелевский лауреат, в работе «Исследования психики: благосостояние» отождествил благосостояние с обеспеченностью населения, социальной группы или класса, семьи или отдельной личности материальными, финансовыми, социальными и духовными благами. По нашему мнению, благосостояние является важным элементом экономической безопасности региона.

В основе благосостояния населения региона лежит риск, как психологический фактор. Взаимосвязь риска, благосостояния и экономической безопасности основана на сети факторов. Факторы подразделяются на: политические, экономические, социальные, технологические,



институциональные, природные, относятся к внешним факторам системы. К внутренним факторам относят: финансовые (экономические), интеллектуально-кадровые, технологические, информационные, сырьевые, культурные и управленческие.

В целом соотношение экономической безопасности и риска возможно в контексте риск-ориентированного подхода. Так, экономическая безопасность базируется на индикаторах:

1. Уровень межбюджетных трансфертов региону.
2. Уровень рентабельности производства региона (по отраслям).
3. Уровень изношенности основных фондов предприятий региона.
4. Уровень миграции в регионе.
5. Уровень благосостояния населения региона.
6. Уровень воспроизводства населения в регионе.

Предложенный список индикаторов не является закрытым, может дополняться и перестраиваться в зависимости от культурных и территориальных особенностей региона. Отметим такой индикатора, как уровень благосостояния населения региона, связанный, в первую очередь, с экономической и психологической составляющей.

Так в рамках обеспечения воспроизводственного процесса в регионе, следует придерживаться стратегии обеспечения условий в рамках экономической безопасности. Под механизм обеспечения экономической безопасности следует понимать рычаги и совокупность инструментов, с помощью которых власть региона воздействует на хозяйствующие субъекты и населения, с целью его устойчивого экономического развития. В свою очередь устойчивое экономическое развитие невозможно без формирования благоприятного психоэмоционального климата в регионе. Благоприятный психоэмоциональный климат в регионе опишем, как благосостояние населения региона.

Риск и благосостояние населения региона отождествляет социальную сферу экономической безопасности региона. Угрозы, влияющие на уровень экономической безопасности представлен на рисунке 1.

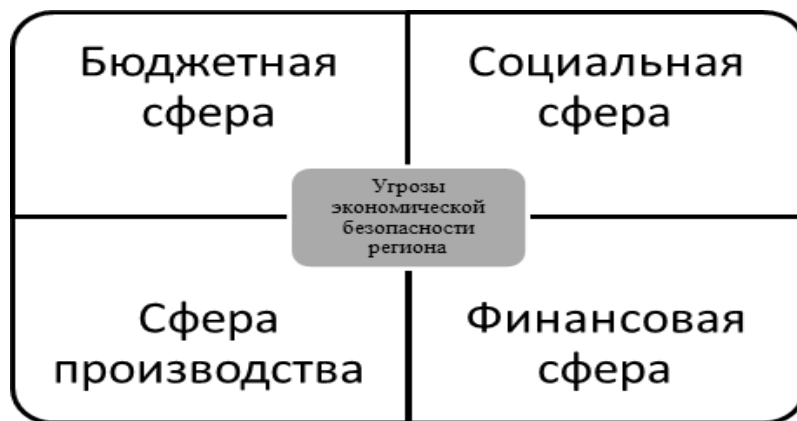


Рис. 1 Сферы и угрозы экономической безопасности страны

На рисунке 1 представлены взаимосвязанные сферы экономической безопасности, которые включают ряд угроз. При помощи отлаженного механизма взаимодействия власти региона и сфер экономической безопасности возможно построения стратегии роста финансовой устойчивости региона.

Таким образом, уровень экономической безопасности региона зависит от гармоничного сочетания интересов власти, населения и организаций. Полагаем также, что для достижения устойчивого финансового развития региона следует обратить внимание на соотношения угроз экономической безопасности региона и риска его развития.

#### Список использованных источников

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 5.
2. Карзаева, Н.Н. Основы экономической безопасности [Текст]: учебник - М. : ИНФРА-М, 2017. — 275 с.
3. Trimpor R.M. The psychology of risk taking behavior. Amsterdam: Elsevier, 1994. P. 252.
4. Чурикова Е. А. Механизм обеспечения экономической безопасности государства и его регионов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2016. №1-1.
5. Кораблева А. А. Экономическая безопасность региона в системе видов региональной безопасности: уточнение терминологии // Вестник Томского госуниверситета. Экономика. 2017. №40.

## **УКД 336.025**

Марчук А. И., магистрант гр. ФК(ам)–91, Тихоокеанский государственный университет

Леонова Н. Г., к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и бухгалтерского учета, Тихоокеанский государственный университет

### **ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА**

В настоящее время рейтинги учреждений высшего образования играют важную роль на рынке услуг в сфере образования. Имеющие место рейтинги учреждений многочисленны, они используют различные методики расчета. Как правило, рейтинги подвергаются критике со стороны академических сообществ. По мнению Гугелева А. В., главные направления критики – конструкция рассматриваемых характеристик и их удельные веса, значимость итоговой оценки от размера учреждения высшего образования и специальностей, по которым осуществляется преподавание и ведутся исследования [1, с.34].

Одной из ключевых целей рэнкинга вузов является предоставление гарантий выпускникам качества знаний и умений, исходя из условий для их получения и итогов использования. Другими словами, это поддержка учащимися при выборе ведущих университетов по всему миру, а еще признание институтов многосторонними учреждениями и обеспечение сопоставления их достижений с другими университетами на глобальном уровне.

Формальной методологией рейтингов для оценки университетов является использование двух укрупненных групп характеристик, связанных с минувшими академическими заслугами и текущими научными и исследовательскими достижениями. Эти показатели должны характеризовать качество управления учреждением высшего образования в целом, а также качество научно-исследовательских работ, механизмов управления высшей школы, его структурной организации. По мнению Комарова В. А. в данных показателях отражаются институциональные нюансы функционирования университета,

размеры финансирования, уровень интернационализации научной и образовательной деятельности [2, с.427]. Все обозначенные моменты в той или иной степени актуальны для результативной деятельности университета, а главная задача состоит в том, чтобы расставить приоритеты – избрать отдельные направленности приложения усилий для предельного увеличения эффективности деятельности университета. На наш взгляд самым релевантным для учреждений высшего образования России элементом многообразия является различия модели финансирования

Принимая во внимание, установленное в ходе научного исследования Ауранена О., Ниеминена М. отсутствие прямой связи между размером финансирования учреждения высшего образования и его положением в определенном рейтинге [3, с.830]. Видится целесообразным сфокусироваться на сущностном анализе имеющихся инструментов и источников денежных поступлений. Современные учреждения высшего образования помимо бюджетного финансирования способны без помощи привлекать внебюджетные средства для развития. Однако, отталкиваясь от сведений статистики чаще всего размер выделенных финансовых ресурсов высшей школы из государственных источников либо соразмерен самостоятельно привлеченным средствам, либо значительно превосходит их объем.

Болли Т. и Шомоди Ф. в своей работе «Стимулируют ли конкурентно приобретенные фонды университеты для повышения производительности?» утверждают, что государству принципиально важно осознавать, в каком объеме, какими инструментами и на каких условиях следует финансировать высшую школу, чтобы обеспечить его наивысшую эффективность [4, с.142]. Однако в разрезе финансового потенциала необходимо рассмотреть так же внебюджетные источники финансирования учреждений высшего образования на примере российских вузов и национального российского рейтинга.

Рассмотрим национальные российские рейтинги (Табл. 1).

По нашему мнению, самыми известными из представленных в таблице рейтинговых систем, являются рейтинг «Три миссии университета» и рейтинг «Интерфакса». В 2012–2013 гг. особым проектом радиокomпании «Эхо Москвы»

и информационного ресурса «Интерфакс» являлась построения рейтинга традиционных и исследовательских университетов.

Таблица 1 – Национальные российские рейтинги учреждений высшего образования

Рейтинг	Принцип составления	Составитель
РейтОР	Разработана собственная методика процесса ранжирования	АНО "Независимое рейтинговое агентство "РейтОР"
100 лучших вузов	Основан на международном опыте, который составлялся на основе статистической информации	Журнал "Карьера"
Самые востребованные российские вузы	Составляется по данным характеристик трудоустройства выпускников	Издательский дом "Коммерсантъ"
Студенческий рейтинг вузов России	Основан на опросе студентов по 12 показателям	Образовательный портал "Всевед"
Рейтинг "Интерфакс"	Применяется собственная методика ранжирования высшей школы по шести направлениям в 1000-балльной шкале	Международная информационная группа "Интерфакс"
Рейтинг экспертного агентства "Эксперт РА"	Методика составлена учетом рекомендаций представителей от высших школ РФ	Экспертное агентство "Эксперт РА"
Рейтинг "Три миссии университета"	Оцениваются 35 индикаторов, которые объединены в шесть групп, имеющие свой вес в консолидированном рейтинге	Ассоциация составителей рейтингов

Она отличаются от предшествующей модели построения государственного российского рейтинга высшей школы РФ блоком «Инновации и предпринимательство».

Таблица 2 – Показатели для присвоения баллов учреждениям высшего образования по рейтингу «Интерфакс», в процентах

Параметрический показатель	Комментарии	Удельный вес
Оценка деятельности университета в сфере «Образование»	Оцениваются процессы 1 уровня высшего образования	20
Оценка деятельности университета в сфере «Исследования»	Оцениваются процессы 2 и 3 уровней высшего образования; организация и результаты научно-исследовательской работы	20
Оценка деятельности университета в сфере «Социальная среда»	Оцениваются процессы развития социальной среды высшей школы, в том числе организация непрерывного образовательного процесса	15
Оценка деятельности университета в сфере «Интернационализация»	Оцениваются процессы развития международного взаимодействия с учреждением высшего образования	15
Оценка деятельности университета в сфере «Инновации и Предпринимательство»	Оценивается развитие технологического предпринимательства, создания и развития экосистемы инноваций вокруг университетов	15
Оценка бренда университета	Оцениваются коммуникации высшего учебного заведения	15

Учитывает ориентацию учреждений высшего образования на создание предпринимательских университетов, которые занимают образованием, исследовательскими работами и предпринимательством. Разными политиками и учеными было сделано заявление о том, что Россия развивает систему образования, повышает качество подготовки специалистов.

Рассмотрим на примере национального российского рейтинга «Интерфакс» взаимосвязь университета с моделями формирования его финансовых ресурсов. Стоит отметить, принцип присвоения баллов тому или иному университету (табл. 2).

Отметим, что развитие данных показателей в учреждении высшего образования на прямую или косвенно зависит от источников финансовых ресурсов. Проведем кластерный анализ взаимосвязи положений высшей школы в рейтинге «Интерфакс» и модели формирования финансовых ресурсов.

Таблица 3 – Характеристики кластеров исходя из рейтинга «Интерфакс»

Показатель	Значение	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
Динамика в рейтинговом списке, процентов	Положение ухудшилось	50	50	59
	Положение не изменилось	33	19	8
	Положение улучшилось	52	40	16
Объем финансирования, млрд руб.	Объем выделенных финансовых ресурсов на одного студента	0,03	0,02	0,018
	Объем выделенных финансовых ресурсов в расчете на одного сотрудника	0,18	0,21	0,2
	Общий размер финансирования	74,7	54,7	37,6
Доля источников в общем объеме финансирования, процентов	Государственное финансирование	60	73	87
	Собственные средства	24	22	13
	Финансирование субъектами экономики	16	5	0

Собраны три группы данных в рейтинге российских вузов:

– модель формирования финансовых ресурсов;

- объём финансирования;
- положение в рейтинге.

В результате анализа было определено три кластера (табл. 3).

Первый кластер состоит из учреждений высшего образования, которые входят в первые сто вузов.

Университеты, которые имеют положение в рейтинге ниже, входят во второй и третий кластер. Для данной группы учреждений высшего образования характерно использование рыночной модели финансирования. Во втором кластере преобладают учреждения высшего образования из второй сотни рейтинга. Для них типичны модели самофинансирования, отметим, что государственное финансирование выступает в качестве первичного источника финансирования.

Третий кластер учреждений состоит из заведений, которые находятся в третьей сотни и применяют модели государственного финансирования.

Основываясь на анализе кластеров по подобным характеристикам, нельзя сделать вывод о механизме финансирования. Хотя кластеры и различаются статистически значимо по размеру выделенных финансовых ресурсов, связи между объемом финансирования и источниками финансовых ресурсов, которые получает учреждение высшего образования, и его положением в рейтинговом списке не было обнаружено.

На наш взгляд, важным фактором является механизмы получения финансовых ресурсов. На основании полученных результатов можно сделать вывод, что учреждения высшего образования, финансирование которых осуществляется с использованием источника финансирования от субъектов хозяйствования имеют более высокие позиции в рейтинге. Особенно в условия снижения государственного финансирования российских университетов.

На основании рейтинговых списков невозможно объективно сравнить отдельные показатели деятельности университетов. Однако, рейтинги стали инструментом конкурентоспособности высших учебных заведений на рынке образовательных услуг во всем мире и играют значимую роль при разработке



стратегий развития и принятии решений о предоставлении финансовых ресурсов.

#### Список использованных источников

1. Гугелев А.В., Семченко А.А. Опыт участия отечественных вузов в международных рейтингах как стимул к повышению конкурентоспособности // Вестник СГСЭУ. 2015. № 1 (55). С. 34 – 39.

2. Комарова Т.В. Конкурентоспособность российских вузов в мировом образовательном пространстве: основные тенденции и перспективы // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10. – № 4. – С. 423 – 432.

3. Auranen O., Nieminen M. University Research Funding and Publication Performance. An International Comparison // Research Policy. Vol. 39. No 6. P. 822–834

4. Bolli T., Somogyi F. Do Competitively Acquired Funds Induce Universities to Increase Productivity? // Research Policy. Vol. 40. No 1. P. 136–147.

#### **УДК 336.22**

Миронова И.Б., к.э.н., профессор кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

Филина Т.В., магистрант гр. НК(мз)-81, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **ИМУЩЕСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ**

В настоящее время экономика России находится в крайне неблагоприятном состоянии, вызванном рядом внутренних и внешних факторов, таких как: долговременные экономические санкции против нашей страны; распространение пандемии коронавирусной инфекции COVID-19; резкое снижение цен на нефть; девальвация национальной валюты. Перечисленные обстоятельства вынуждают Правительство РФ увеличить государственные расходы на оказание помощи

различным секторам экономики, что, в свою очередь, неизбежно приведёт к сокращению возможностей по оказанию финансовой поддержки бюджетам нижестоящего уровня. А это безусловно актуализирует проблему укрепления и расширения доходной базы территориальных бюджетов, как на местном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации.

Налоги являются одним из главных источников поступления доходов в различные бюджеты страны. В данной статье будут рассмотрены имущественные налоги с физических лиц, их роль в формировании территориальных бюджетов, проблемы, возникающие при их взимании, и возможные пути увеличения собираемости этих налогов.

К имущественным налогам с физических лиц относятся транспортный налог, относящийся к региональным налогам, и два местных налога: земельный налог и налог на имущество физических лиц [2].

Имущественные налоги в целом, включая имущественные налоги с физических лиц, имеют отличительные особенности от иных налогов.

Во-первых, все объекты налогообложения, а именно, транспортные средства, земельные участки и недвижимое имущество имеют материальную форму [3].

Во-вторых, права владельцев всех объектов налогообложения подлежат обязательной регистрации в государственных органах. В-третьих, в сравнении с другими налогами, размер налоговой базы имущественных налогов в наименьшей степени изменяется в течение налогового периода и не зависит от платежеспособности налогоплательщиков и результатов их деятельности. Эти обстоятельства облегчают налоговое администрирование имущественных налогов.

Таким образом, имущественные налоги с физических лиц являются стабильным доходом региональных и местных бюджетов.

Вместе с тем, в настоящее время в Российской Федерации характерна ситуация, когда поступление имущественных налогов с физических лиц во многие бюджеты страны недостаточно, их доля в общей сумме доходов бюджетов крайне мала. Иллюстрацией этому утверждению может служить структура поступлений имущественных налогов с физических лиц, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Структура поступлений имущественных налогов с физических лиц в консолидированном бюджете Хабаровского края в 2017-2019 гг.

Показатели	Поступило, млн руб.			Удельный вес в общей сумме доходов, процентов		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Всего налоговых доходов	94 300 051	101 432 210	108 879 795	100	100	100
Транспортный налог с физических лиц	1 318 107	1 324 141	1 380 184	1,40	1,31	1,27
Налог на имущество физических лиц	520 879	459 762	498 351	0,55	0,45	0,46
Земельный налог с физических лиц	228 349	219 169	232 580	0,24	0,22	0,21
Всего имущественных налогов с физических лиц	2 067 335	2 003 072	2 111 115	2,19	1,97	1,94

Источник: составлено авторами на основании статистических данных [6; 7; 8]

Данные таблицы 1 показывают, насколько мала доля имущественных налогов с физических лиц в общем объёме налоговых доходов консолидированного бюджета Хабаровского края. К тому же, в структуре поступлений имущественных налогов с физических лиц в консолидированном бюджете Хабаровского края за три года удельный вес транспортного и земельного налога имеет тенденцию к уменьшению. Такую же тенденцию демонстрируют имущественные налоги с физических лиц в целом, снижаясь с 2,19 процента в 2017 году до 1,94 процента в 2019 году. Это свидетельствует о их незначительной роли в формировании финансовой основы консолидированного бюджета Хабаровского края.

Одной из причин недостаточного поступления имущественных налогов с физических лиц в бюджет является неполучение сводных налоговых уведомлений налогоплательщиками. Так как уплата имущественных налогов осуществляется при наличии сводного налогового уведомления от налогового органа, то многие налогоплательщики, не получив данного уведомления, считают, что срок уплаты по имущественным налогам еще не наступил. Данное мнение является ошибочным, так как, в соответствии со статьёй 52 Налогового кодекса Российской Федерации, уведомление считается полученным через шесть дней после даты его отправки налогоплательщику заказным письмом [2]. Поэтому, каждому налогоплательщику, не получившему уведомление в установленный срок, необходимо самостоятельно обратиться в налоговый орган по месту жительства для уточнения, было ли направлено ему налоговое уведомление. В результате неполучения налогового уведомления налогоплательщики не осведомлены об обязанности платить имущественные налоги и у них возникает задолженность по уплате их в бюджет. Следующей причиной недостаточного поступления имущественных налогов с физических лиц в бюджет является многочисленные уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов. Задолженность по имущественным налогам является очень важным препятствием пополнения местных и региональных бюджетов.

Чтобы устранить большое количество задолженности по имущественным налогам, следует совершенствовать процесс получения сводных налоговых уведомлений налогоплательщиками. Прежде всего необходимо развивать электронное взаимодействие между налоговыми органами и налогоплательщиками через личный кабинет налогоплательщика – физического лица. В таком случае налогоплательщикам не придётся тратить время на поход в налоговый орган для уточнения причин не поступления налоговых уведомлений или в почтовое отделение при отправке ему налоговых уведомлений заказным письмом.

Федеральной налоговой службой РФ ведётся большая работа по развитию сервисов личного кабинета налогоплательщика – физического лица, в том числе по получению сводных налоговых уведомлений и по уплате налогов.

В ноябре 2018 года в пилотном режиме был запущен проект, позволяющий физическим лицам оплачивать имущественные налоги через интернет-сервис «Личный кабинет налогоплательщика» с помощью банковской карты. Новый функционал дал гражданам возможность быстро и без комиссии совершать платежи, а его внедрение позволяет ФНС России быстро получать статусы прохождения платежа. В личном кабинете налогоплательщика для физических лиц можно выбрать способ оплаты – «банковской картой», далее дать согласие на обработку персональных данных, ввести реквизиты карты и оплатить. Раньше при оплате налогов с помощью этого сервиса нужно было перейти на сайт кредитной организации, заключившей соглашение с ФНС России, ввести логин и пароль от онлайн-банка. Если же кредитная организация такого соглашения с налоговой службой не имела, то нужно было распечатать платежное поручение и оплатить.

Пользователям сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» налоговое уведомление направляется только в электронном виде. Налогоплательщикам, не имеющим личного кабинета, уведомления направляются заказными письмами по почте. Если пользователю сервиса необходимо получить уведомление в бумажном виде, он должен направить в налоговую службу соответствующий запрос. Тогда уведомление будет направлено ему как по почте, так и через личный кабинет [9].

То есть, существует удобный сервис, но далеко не все владельцы имущества, подлежащего налогообложению, знают о нём. Следовательно, необходимо донести до них эти знания путём проведения дополнительных мероприятий по информированию налогоплательщиков, таких как размещение информации на сайте налоговой инспекции, телефон горячей линии, реклама в средствах массовой информации. Также, для повышения платёжной дисциплины налогоплательщиков можно внести изменения в форму сводного налогового уведомления, путём внесения пункта с указанием имеющейся у налогоплательщика суммы задолженности по налогам и пене за предыдущие налоговые периоды, по состоянию на дату формирования сводного налогового уведомления [5].

Для устранения проблемы многочисленного уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов необходимо совершенствовать законодательную базу, закрывая «лазейки» для уклонения от уплаты налогов; ужесточать санкции против нарушителей налогового законодательства; формировать организационные и правовые меры предупреждения и пресечения ухода от налогообложения. Для реализации аналитической работы Федеральной налоговой службы РФ была создана Автоматизированная информационная система ФНС России, обеспечивающая приём, обработку, предоставление данных и анализ информации, формирование информационных ресурсов налоговых органов, статистических данных, сведений, необходимых для обеспечения поддержки принятия управленческих решений в сфере полномочий ФНС России и предоставления информации внешним потребителям [4].

Также для увеличения поступлений имущественных налогов с физических лиц в бюджеты различных уровней необходимо изменить порядок работы регистрирующих органов с целью поступления из них в автоматизированную информационную систему налоговой службы корректных сведений о принадлежащем налогоплательщику имуществе. Существует ещё одна проблема собираемости имущественных налогов с физических лиц. Связана данная проблема с неверным толкованием налогоплательщиками Налогового кодекса РФ. Федеральным законом от 29.07.2018 № 232-ФЗ в Налоговый кодекс РФ была введена статья 45.1 «Единый налоговый платёж физического лица». В соответствии с пунктом 1 указанной статьи единым налоговым платежом физического лица признаются денежные средства, добровольно перечисляемые в бюджетную систему Российской Федерации на соответствующий счёт Федерального казначейства налогоплательщиком – физическим лицом в счёт исполнения обязанности по уплате транспортного налога, земельного налога и налога на имущество физических лиц [2].

Налогоплательщики, увидев в Налоговом кодексе слово «добровольно», считают имущественные налоги с физических лиц добровольно уплачиваемыми налогами. В статье 45.1 Налогового кодекса РФ говорится о праве налогоплательщика добровольно перечислять средства в бюджетную систему

Российской Федерации с помощью одного платежного поручения [2]. Говоря иными словами, налогоплательщик вправе внести средства в авансовый кошелек, т. е. оплатить имущественные налоги с физических лиц авансом, и при наступлении срока оплаты по имущественным налогам с физических лиц деньги будут автоматически списаны с авансового кошелька. Использование единого налогового платежа сократит время налогоплательщика, которое он бы затратил на оформление платежных документов, а также снизит ошибки при оплате по нескольким платежным документам.

В соответствии со статьёй 57 Конституции Российской Федерации каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы [1]. Таким образом, мнение налогоплательщиков о добровольных налогах является ошибочным и также приводит к неуплате имущественных налогов с физических лиц и недостаточному поступлению их в бюджет. Следует сформулировать более точно и однозначно статью 45.1 Налогового кодекса РФ.

#### Список использованных источников:

1 Конституция Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 20.03.2020)

2 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: ФЗ от 31.07.1998 № 146-ФЗ // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 20.03.2020)

3 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: ФЗ от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 20.03.2020)

4 Государственные информационные системы ФНС России [Электронный ресурс] // [https://www.nalog.ru/rn77/about\\_fts/gos\\_inf/4045827/](https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/gos_inf/4045827/) (дата обращения 17.03.2020)

5 Егоров Е. В. Имущественное налогообложение в РФ: перспективы развития // Молодой учёный. – 2019. – №25. – С. 280-283 [Электронный ресурс] // <https://moluch.ru/archive/263/60880/> (дата обращения: 17.03.2020)

6 Отчёт о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации по Хабаровскому краю по состоянию на 01 января 2018 года. URL : [https://www.nalog.ru/rn27/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/6686333/](https://www.nalog.ru/rn27/related_activities/statistics_and_analytics/forms/6686333/)

7 Отчёт о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации по Хабаровскому краю по состоянию на 01 января 2019 года. URL : [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/7600100/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/7600100/)

8 Отчёт о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации по Хабаровскому краю по состоянию на 01 января 2018 года. URL : [https://www.nalog.ru/rn27/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/8543386/](https://www.nalog.ru/rn27/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8543386/)

9 Имущественные налоги теперь можно оплатить банковской картой URL : [https://www.nalog.ru/rn77/news/activities\\_fts/7966912/](https://www.nalog.ru/rn77/news/activities_fts/7966912/)

### **УДК 657.6**

Нещерет В.А., магистрант гр. БУА(мз)-91, бухгалтер ООО «Амур Золото»  
Котлова Ю.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕНЕНИЙ С 2020 ГОДА**

За последние несколько лет законы о бухгалтерском учете и отчетности потерпели ряд изменений, которые были в основном связаны со сближением российских законов о бухгалтерском учете и отчетности с законами МСФО, что делало бухгалтерские документы российских фирм понятными и открытыми для анализа иностранных инвесторов. Постоянные изменения в законодательстве заставляют бухгалтеров ежедневно просматривать такие сайты как Гарант, КонсультантПлюс и быстро реагировать на изменения, вследствие чего, по естественным причинам, могут допускаться ошибки и несвоевременное применение новых введений в бухгалтерский учет, что влекут за собой штрафы,



налоговые проверки и т.д. В связи с тем, что Интернет уже в течение нескольких месяцев кипит информацией о скорых изменениях в учете (с 2020 года) необходимо уже сейчас понять и разобраться их.

Итак, бухгалтерскую отчетность за 2019 год надо представлять по-новому, а именно только в налоговую и в электронном виде. Так же теперь бухгалтеры могут не распечатывать отчеты и регистры учета и собирать их в огромные папки по реестрам, в ч. 7.1 ст. 13 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ, далее — Закон 402-ФЗ разрешено формировать только в электронном виде все регистры учета, что предоставляет бухгалтеру освободить время для анализа деятельности организации. Но, стоит заметить, что данные регистры должны будут в обязательном порядке подписаны усиленной электронной подписью.

Так же облегчением для бухгалтера является то - что отчетность за 2019 год необходимо подавать только в ФНС - в электронном виде, отчитываться в Росстат больше не нужно, в его ведении останутся только формы статистического наблюдения. Срок сдачи отчетности прежний: не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода.

Так же теперь сведения и бухгалтерской финансовой отчетности перестают быть налоговой тайной - теперь ФНС будет вести Единый государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности, доступ к которому будет у всех за определенную плату.

Далее, имеет смысл рассмотреть изменения в сами формах бухгалтерской отчетности. Итак, с 2020 года в заголовочной части всех форм отчетности в строке «Вид экономической деятельности» слово ОКВЭД заменено на ОКВЭД.2 — фактически применяемый классификатор видов экономической деятельности. Так же исключена возможность использовать в качестве единицы измерения миллион, это является плюсом для инвесторов, так как при открытии нескольких отчетностей разных фирм с разными масштабами теперь можно без переводов миллионов в тысячи провести анализ и выбрать в какую фирму лучше вложить свои деньги.

Теперь рассмотрим нововведение - в форму бухгалтерского баланса добавлена новая строка: «Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному

аудиту [ДА/НЕТ]». С 2020 года фирмы будут указывать наименование аудиторской организации или данные индивидуального аудитора, ИНН, ОГРН в случае, если на дату сдачи отчетности аудит уже был проведен и у организации имеется аудиторское заключение. Эти данные дает информацию налоговым органам о том, подлежит ли организация обязательному аудиту или нет. В случае, если фирма должна ежегодно подвергаться аудиту по данной строчке (о информации проведенной аудиторской проверки), но аудит так и не был проведен, то фирма будет подвергаться штрафам.)

Если рассматривать отчет о финансовых результатах, то больших изменений не будет - будут заменены строки: текущий налог на прибыль; в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы); изменение отложенных налоговых обязательств; изменение отложенных налоговых активов

На такие как налог на прибыль (будет равна сумме текущего налога на прибыль и отложенного налога на прибыль); в т.ч. текущий налог на прибыль (будет равна строке 180 листа 02 налоговой декларации налога на прибыль за аналогичный прошлый период); отложенный налог на прибыль (сумма изменений отложенных налоговых обязательств и активов не учитывая обороты по счетам 09 «Отложенные налоговые активы», 77 «Отложенные налоговые обязательства» в корреспонденции со сч. 99 «Прибыли и убытки»); прочее (доплата налога на прибыль в связи с ошибкой в прошлые налоговые периоды).

Так же после строки «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» добавлена новая строка: «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода» (отражает расход или доход налога на прибыль).

Кроме форм отчетности вступают в силу и начинают действовать с отчетности за 2020 год приказы Минфина России от 20.11.2018 № 236н «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» [3], от 04.12.2018 № 248н «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000» [2] и от 02.07.2002 № 66н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация

по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02» [1], но организации могут принять решение и применять стандарты уже сейчас.

Конечная цель изменений российских стандартов бухгалтерского учета – это приведение их в соответствие со стандартами МСФО, в данном случае МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль».

Если рассматривать отдельно изменение ПБУ 18/02, то главным новшеством является то, что ранее известный бухгалтерам постоянный налоговый актив (обязательство) теперь будет называться постоянным налоговым доходом (расходом). С этого момента определение знакомых всем временных разниц стало более расширенным – это не только доходы и расходы, признаваемые в бухгалтерском и налоговом учете в разные периоды, но и результаты операций, участвующие в расчете налога на прибыль в других периодах и не включаемые в бухгалтерскую прибыль (убыток).

Расход (доход) по налогу на прибыль теперь будет отражаться в отчете о финансовых результатах в качестве налога на прибыль уменьшающего (увеличивающего) прибыль (убыток) до налогообложения отчетного периода. Он складывается из текущего и отложенного налога на прибыль. В связи с данными изменениями ПБУ 18/02 [3] и внесены изменения в формы бухгалтерской отчетности.

Итак, подводя итог, можно сказать, что изменения обусловлены стремлением законодателей:

1) снизить количество фирм, которые подлежат обязательному аудиту, но не проводят его (платят штраф), данное изменение поможет оставить на рынке только большие фирмы, которые смогут выдержать экономические кризисы;

2) теперь доступ к отчетности фирм свободен для всех желающих, за n-ое количество денег;

3) стандарты бухгалтерского учета стали еще ближе к стандартам МСФО.

Основные изменения в порядке формирования и представления бухгалтерской отчетности связаны, главным образом, с изменением форм бухгалтерской отчетности и изменения стандартов бухгалтерского учета.

### Список использованных источников

1. О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02» : приказом Минфина России от 05.04.2019 № 54н.

2. О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000» : приказ Минфина России от 04.12.2018 № 248н

3. О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 : приказ Минфина России от 20.11.2018 № 236н,

### **УДК 351.712**

Пылаев Е.В., магистрант гр. Ф(моз)-91, Хабаровский государственный университет экономики и права

Голуб Л.А., к.э.н., доцент кафедры экономической теории, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУР С УЧАСТИЕМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

С 2013 года в Российской Федерации действует контрактная система в сфере закупок. Закупки (или тендеры) играют важную роль в обеспечении прозрачности и гласности отношений между государственными и муниципальными заказчиками и поставщиками товаров, работ, услуг, а также в предотвращении коррупции в данных отношениях. 5 апреля 2013 года в силу вступил Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок», основными целями которого являются повышение эффективности государственных и муниципальных закупок и предотвращение злоупотреблений в данной сфере деятельности [1].

Актуальность темы объясняется тем, что к участию в закупочных процедурах допущены не только юридические лица и ИП, но и физические лица, но на

практике существуют определенные законодательные нестыковки и барьеры, не позволяющие последним полноценно принимать участие в тендерах.

Статья 24.2 указанного выше Федерального закона гласит, что зарегистрироваться в качестве участника закупочных процедур может не только юридическое лицо, но и физическое, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя. Федеральный закон №223-ФЗ, регламентирующий закупки отдельными видами юридических лиц, также указывает на то, что физическое лицо может участвовать в закупках. Но трудность заключается в том, что физическое лицо может участвовать только в роли подрядчика или исполнителя. Статус поставщика для него недоступен [1; 2]. Чтобы стать поставщиком, необходима регистрация в качестве индивидуального предпринимателя. Поэтому участие физических лиц в закупках ограничено лишь некоторыми направлениями, среди которых:

1. Оказание услуг преподавателя, переводчика, экскурсовода.
2. Разработка сайтов.
3. Консалтинг и юридические услуги.
4. Аренда и продажа недвижимости.
5. Проведение рекламных акций.

Однако на практике физическое лицо при участии даже в таких процедурах столкнется с определенными барьерами. Во-первых, многие заказчики публикуют извещение о проведении закупки, в котором указывают о допуске физических лиц к участию в тендерах, и в то же время указывают требования к участникам, подходящие только для юридических лиц: наличие уставного капитала в определенном размере (а для физических лиц не определено даже такое понятие); осуществление профессиональной деятельности в течение определенного периода времени (подтверждается датой регистрации организации, для физического лица определить стаж весьма проблематично); наличие определенных лицензий, сертификатов и пр., которые могут быть выданы только организациям (например, тендеры по монтажу пожароохранного оборудования, видеонаблюдения, системы контроля доступа и пр.). Вдобавок, заказчики, работающие по 223-ФЗ, могут выставить свои закупки не только на

федеральных электронных торговых площадках (ЭТП), но и на коммерческих (например, ЭТП из группы B2B), на которых возможна платная аккредитация. Не говоря уже об обязанности приобретения электронной цифровой подписи (ЭЦП) для участия в тендерах, сама попытка подачи заявки для физического лица становится довольно затратным мероприятием.

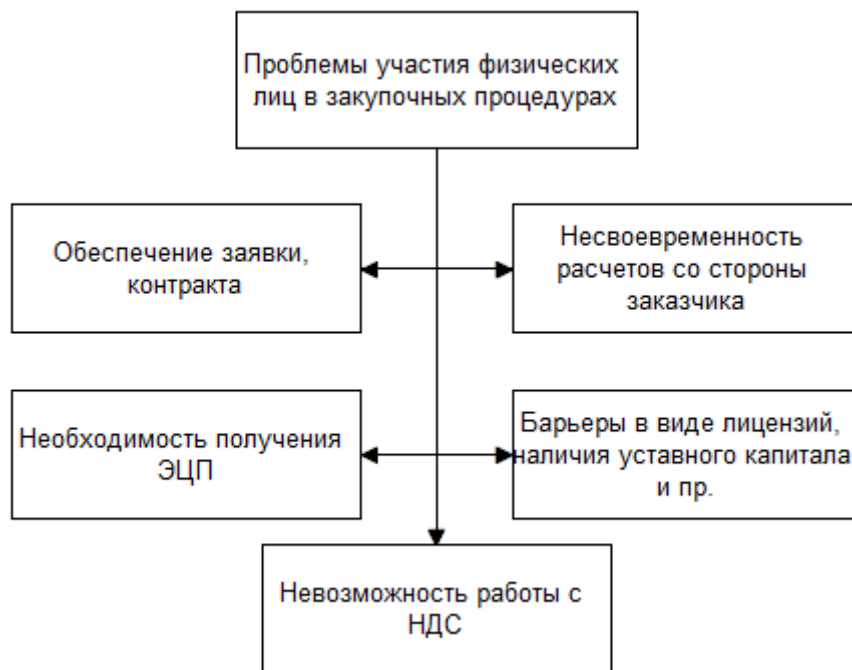


Рисунок 1 - Проблемы участия физических лиц в закупочных процедурах.

Напомним и о том, что многие организации, в отличие от физических лиц, работают по общему режиму налогообложения, и в цену предмета закупки закладывают НДС в размере 20% от стоимости. Благодаря этому механизму заказчик имеет право на его возмещение, поскольку не является плательщиком данного налога, следовательно, договор с организацией будет выгоднее, поскольку при сделке с физическим лицом заказчик не сможет возместить НДС. Венцом становится взаиморасчет между заказчиком и исполнителем, который, как было описано в предыдущих работах, может затягиваться на месяцы [3].

Таким образом, основные проблемы закупочных процедур с участием физических лиц можно оформить графически. Рассмотрим наиболее частый случай участия физических лиц в закупках – сделки по купле-продаже и аренде недвижимости. Рассмотрим закупку № 0106300003920000009 на покупку

квартиры в г. Кемь в Карелии. По логике вещей, именно физические лица, являясь главными владельцами недвижимости в стране, должны иметь право поучаствовать в такой закупке, но заказчик ясно дал понять в извещении, что данная закупка проводится только для субъектов малого бизнеса и СОНКО, что не дает возможности физическим лицам поучаствовать в данной процедуре. И это далеко не единственный пример: многие заказчики предпочитают указывать именно такую формулировку для участников, хотя ничего не мешает им допустить остальных граждан страны к участию [4].

Другой пример: закупка №0119300020120000007 ставит исполнителя контракта в еще более затруднительное положение [4; 5].

Согласно Приказу Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ № 827/пр "О нормативе стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по Российской Федерации на первое полугодие 2020 года и показателях средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения по субъектам Российской Федерации на I квартал 2020 года" от 13.12.2019, средняя стоимость одного квадратного метра жилья в Красноярском крае составляет 44 791 рубль [6].

В указанной выше закупке Администрация Абанского района готова приобрести квартиру площадью 33 кв. метра лишь за 1 068 170,07 рублей.

Таким образом, в понимании заказчика стоимость его квадратного метра составляет 32 368,79 руб., что на 27% ниже рыночной цены. Не стоит забывать о том, что это аукцион, и в нем предусмотрена т.н. "игра на понижение", и эта стоимость, при наличии нужного числа участников, могла бы быть снижена. Рассмотрим и иные барьеры, которые поставил заказчик.

Речь идет об обеспечении заявки и обеспечении контракта. В соответствии с действующим законодательством, размер обеспечения заявки составляет от 0,5% до 5% от суммы тендера. В документации к указанной закупке прямо прописано, что для простой подачи заявки на участие в ней необходимо внести 10 681 руб. и 70 копеек. Конечно, сумма вернется по факту подведения итогов аукциона, но такое обеспечение означает временное изъятие денежных средств у исполнителя

контракта - простого физического лица, для которого такие средства могут быть вполне существенными.

Обеспечение контракта по закону составляет от 5% до 30% от суммы тендера. По данной закупке оно составляет 53 408 руб. и 50 копеек – сумма, которую должен внести исполнитель по факту подписания контракта, а это еще большее изъятие средств из бюджета гражданина, который вряд ли может себе позволить вносить такие обеспечительные платежи. В случае невозможности единовременного внесения суммы, предлагается вариант оформления банковской гарантии, что приводит к взаимоотношениям между участником закупки и третьим лицом (банком), который вносит деньги в размер обеспечения, а потом требует их с исполнителя со всеми необходимыми процентами.

Напомним также, что участие в тендере происходит на электронной торговой площадке, на которой невозможно пройти аккредитацию без наличия квалифицированной электронной цифровой подписи. По данным с сайта одного из удостоверяющих центров, такая подпись стоит 5 700 рублей. То есть столько стоит только ЭЦП без возможности поучаствовать в закупке.

Такая совокупность условий привела к тому, что по данной закупке была подана только одна заявка, а в соответствии с действующим законодательством, при подаче единственной заявки аукцион признается несостоявшимся.

Таким образом, видим, что размер затрат, производимых на участие в тендерах, является ощутимым для бюджета физического лица, поэтому заказчики предпочитают не взаимодействовать с ними даже в тех случаях, когда именно они могут поучаствовать и одержать победу. Из этого следует вывод, что физическим лицам не выгодно связываться с тендерным делом из-за барьеров со стороны государства и заказчиков. Решение указанной проблемы авторы видят в совершенствовании законодательства в сфере закупок, разработки иной системы обеспечительных платежей и усилении контроля за установлением барьеров со стороны заказчиков.

#### Список использованных источников

1 О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон от



05.04.2013 № 44-ФЗ : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.20).

2 О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц : Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ : [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.20).

3 Пылаев Е.В. Проблемы организации государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации // Сборник трудов Международной студенческой научной конференции "Финансовая экономика: актуальные вопросы развития". 2018.

4 URL : <http://www.zakupki.gov.ru> – Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок (дата обращения: 16.03.20).

5 URL : <http://sberbank-ast.ru>– Официальный сайт ЭТП Сбербанк – АСТ (дата обращения: 05.03.20).

6 URL : <https://mnogodetey.ru/regions/kryakr/kvmetr/> – Сайт правовой поддержки многодетным родителям (дата обращения: 05.03.2020).

7 URL : [https://starsoft.su/elektronnaya\\_cyfrovaaya\\_podpis/dlya\\_torgov/](https://starsoft.su/elektronnaya_cyfrovaaya_podpis/dlya_torgov/) - Сайт специализированной компании Стар Софт Групп по поддержке государственных, муниципальных, коммерческих и корпоративных закупок (дата обращения: 05.03.2020).

### **УДК 330.3**

Солдаткин С.Н., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РОССИИ**

В последние годы в развитых странах наметилась тенденция ко все большему обеспечению сельскохозяйственного производства агрегатами и

технологическими средствами на лизинговой основе. Развивается аграрный лизинг и в России.

Вряд ли можно усомниться в том, что от результативности функционирования российского аграрного сектора в значительной мере зависит социально-экономическая ситуация в стране в целом. Вопрос обеспечения продовольственной безопасности России в период сохранения внешних экономических санкций остается по-прежнему актуальным.

Основными целями Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [1] являются обеспечение продовольственной независимости России, повышение конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции для ускорения процессов импортозамещения, повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей и динамичное развитие сельских территорий.

Для достижения этих целей Государственной программой предусмотрено выполнение ряда важнейших задач по развитию сельского хозяйства, среди которых, в частности, обеспечение роста сельхозпроизводства, технической и технологической модернизации АПК, поддержка малых форм хозяйствования и развитие инфраструктуры сельских территорий, повышение эффективности регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия, поддержание финансовой устойчивости агропромышленного комплекса.

Одним из наиболее действенных инструментов реализации целей и задач Программы в части технической и технологической модернизации АПК является стимулирование государством развития лизинговых отношений в сельском хозяйстве.

Как известно, основными элементами государственного регулирования отраслей и сфер экономики традиционно являются ценовое, бюджетное, налоговое, таможенно-тарифное регулирование.

К примеру, Архипова Е.В. относит лизинг к экономическим рычагам государственного регулирования бюджетного характера в сельском хозяйстве наряду с бюджетными ссудами, компенсациями при приобретении материально-

технических ресурсов, субсидиями, авансированием при закупках в государственные фонды, финансированием мероприятий по программам [3, с. 260].

Поскольку аграрный сектор характеризуется сезонностью производимых работ, платёжеспособность организации может существенно меняться в различные времена года. Сельское хозяйство характеризуется применением схемы ускоренной амортизации. Помимо приобретения по лизинговой схеме непосредственно оборудования и сельхозтехники в последнее время активизируется схема получения в лизинг крупного рогатого скота. Приобретение животных по договору долгосрочной аренды практикуется многими организациями аграрного комплекса, в первую очередь, по причине дороговизны некоторых видов крупного рогатого скота, особенно племенного.

Процедура лизинга в аграрном секторе в общем виде выглядит так:

- государство закупает производственное оборудование и технику у соответствующих предприятий машиностроительного комплекса;
- приобретённое имущество передаётся в аренду сельхозпредприятию;
- сельхозпредприятие постепенно расплачивается за переданную по договору финансовой аренды технику [7].

Таким образом, финансовая аренда является наиболее выгодным инструментом для всех субъектов отношений аграрного сектора (аграриев, государства, машиностроителей). При этом выгоды для государства и аграриев очевидны. Выгоды же производителей сельскохозяйственной техники заложены в механизме субсидирования со стороны государства.

Представляется, что выделенные Горемыкиным В.А. [5, сс. 100-101] особенности собственного эффекта лизинга (мультипликативность; эмерджентность эффекта лизинговой деятельности; проявление получаемого эффекта в производственной и социальной сферах), также характерны и для аграрного лизинга.

Стоит отметить, что лизинг в аграрном секторе не может развиваться вне общих тенденций развития лизинговых отношений в целом в мире и России.

По мнению Берегатновой Е.В., с 2016 года по настоящее время в России проходит V этап развития лизинговых отношений, характеризующийся развитием и усложнением продуктовой линейки, а также появлением новых возможностей для финансирования (секьюритизация лизингового портфеля, венчурный лизинг в комплексе с другими финансовыми услугами). На следующем (VI этапе), следуя европейским и мировым тенденциям, будет происходить консолидация лизингового бизнеса в форме слияний, поглощений, созданий совместных предприятий, проектов, обмена акциями, будет расширяться международный сегмент лизинговой деятельности [4, с. 8].

Несомненно, что все эти процессы в той или иной степени проявятся и в аграрном секторе России, но с некоторым «отставанием» от ведущих отраслей экономики. Это объясняется, в частности, наличием ряда отраслевых особенностей функционирования самого сельского хозяйства, а, следовательно, – построения экономического механизма. К примеру, из трех основных факторов производства (земля, капитал, труд) в сельском хозяйстве основным фактором является земля. Однако, земля считается «вечным» фактором производства, то есть не подлежит амортизации. В результате стоимость используемой земли нельзя отразить в себестоимости и цене производимой и реализуемой сельхозпродукции. В этом проявляется одно из принципиальных отличий построения экономического механизма сельского хозяйства от механизма, к примеру, перерабатывающей промышленности.

Стоит отметить, что механизм государственной поддержки аграрного лизинга в России активно развивается последние 20 лет. Так называемый федеральный лизинг реализуется через государственную агропромышленную лизинговую компании АО «Росагролизинг». Организация осуществляет пополнение и обновление племенного поголовья сельскохозяйственных животных, а также техническую и технологическую модернизацию производственной и социальной инфраструктуры села. По программе федерального лизинга организация поставляет отечественную сельхозтехнику, племенных животных и технологическое оборудование [2].

Стоит отметить, что в лизинговом портфеле компании АО «Росагролизинг» более 80% занимают малые и средние предприятия, сельскохозяйственные кооперативы. Сегодня помимо федерального лизинга компания реализует еще три льготные лизинговые программы (специальные условия для аграриев-членов АККОР, содействие поставки белорусской техники, ОПТ 2020).

Механизм федерального лизинга, реализуемый Росагролизингом, позволил в 2012–2018 годах существенно обновить средства производства сельхозпроизводителей, поддержать как вновь созданные, так и давно существующие агропредприятия страны. Доля компании в общем объеме поставок техники на рынке в 2018 г. выросла более чем на 15%. В 16 раз увеличился объем поставок по программе субсидирования в рамках Постановления Правительства РФ № 1432. Общий объем поставок оборудования Росагролизингом в 2018 году вырос на 47% [6].

Немаловажно, что компании АО «Росагролизинг» удается поддерживать стабильным свое финансовое положение. По итогам 2019 года компания не имела задолженности по заемному финансированию, имела хорошие показатели ликвидности и финансовой устойчивости. По состоянию на 31 декабря 2019 года чистые активы компании по МСФО составили 50,7 млрд. руб., чистый лизинговый портфель – 38,4 млрд. рублей. В 2019 году чистых активов компании выросли на 15 млрд. руб., в том числе за счет увеличения уставного капитала АО на 14 млрд. руб. и за счет прибыли от текущей деятельности на 1 млрд. рублей. Прибыль за 2019 год была получена за счет повышения эффективности проводимых компанией мероприятий по ликвидации «токсичных» обязательств контрагентов, роста объемов нового бизнеса и увеличения процентных доходов. В 2019 году также продолжали совершенствоваться подходы компании к оценке потенциальных лизингополучателей и к работе с просроченной задолженностью [8].

Таким образом, лизинг как форма инвестиций в аграрный сектор экономики России приобретает все большее значение. Аграрный лизинг способствует модернизации основных фондов в сельском хозяйстве и тем самым повышает эффективность функционирования отрасли.

Анализ современного состояния лизинговых отношений в аграрном секторе показывает, что механизмы реализации государственной поддержки и регулирования производства на основе финансового лизинга могут быть самыми разнообразными, но их основу составляют бюджетное финансирование, кредитная политика, рациональная система налогообложения.

Федеральный лизинг в сельском хозяйстве выгоден для государства, так как в долгосрочной перспективе бюджет получит намного больше налоговых поступлений от машиностроительных предприятий и организаций аграрного сектора.

На наш взгляд, государственное содействие развитию лизинговых отношений в аграрном секторе России должно расцениваться как форма поддержки инвестиционного климата и активизации инвестиционного процесса в высокотехнологичных отраслях экономики, производящих сельхозтехнику.

Важно, чтобы государственная поддержка была не просто доступна малым и средним предприятиям, но и способствовала наращиванию темпов развития российского сельского хозяйства.

Недооценка государством важности использования механизмов лизинговых сделок создаёт препятствия для поступательной эволюции лизинговых отношений в России.

#### Список использованных источников

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы : Постановление Правительства РФ от 14.07.2012. № 717 (в ред. от 30.11.2018.). URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_133795/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133795/)
2. Агропромышленная лизинговая компания АО «Росагролизинг». URL : <https://www.rosagroleasing.ru/>
3. Архипова Е.В. Проблемы и направления государственного регулирования сельского хозяйства // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2020. № 1. С. 259–263.

4. Берегатнова Е.В. Рынок лизинга РФ: состояние, перспективы. НИУ Высшая школа экономики. Центр развития. URL : <https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/13/1115379811/Рынок%20лизинга%20РФ%202016.pdf>

5. Горемыкин А.М. Антикризисный лизинг // Вопросы региональной экономики. 2015. №2. С. 99-111.

6. Общий объем оборудования, поставленного Росагролизингом аграриям в 2018 году, вырос на 47 %. URL : <https://www.rosagroleasing.ru/smi/news/3649/>

7. Подробнее о лизинге в сельском хозяйстве. URL : <http://biznesdelo.ru/lizing/lizing-v-selskom-hozyajstve.html>

8. Росагролизинг опубликовал аудированную финансовую отчетность на конец 2019 года по международным стандартам. URL : <https://www.rosagroleasing.ru/smi/news/3904/>

9. Солдаткин С.Н. Современные финансовые технологии : учеб. пособие / С.Н. Солдаткин. 2-е изд., перераб. и доп. Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2019. 212 с.

#### **УДК 657.6**

Солдаткина О.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРЕКРАЩЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ**

В условиях глобальной экономики, частью которой является и Россия, действия различных стран и международных организаций неизбежно оказывают значительное влияние на состояние отдельных компаний мира. Показательным примером взаимной зависимости государств являются внезапное появление коронавируса и борьба с ним, продолжающееся санкционное давление, приводящие к прекращению деятельности многих крупных предприятий.

Падение мировых цен на нефть оказало влияние на стоимость акций отечественных компаний, связанных с ее добычей, таких как Роснефть, Лукойл, Татнефть, Башнефть, Транснефть. Все названные предприятия составляют и публикуют консолидированную финансовую отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Котировки акций указанных компаний можно узнать в режиме онлайн на любой момент времени с помощью соответствующих интернет-ресурсов.

В сложившейся кризисной экономической ситуации компаниям чаще придется прибегать к применению МСФО (IFRS) 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи и прекращенная деятельность» [1], целью которого является определение порядка учета активов, предназначенных для продажи, и раскрытия информации о прекращенной деятельности.

Аналогичные аспекты представления информации в национальной системе учета регулирует Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» (ПБУ 16/02) [2]. В указанное положение Министерством финансов РФ внесены изменения, вступающие в силу с бухгалтерской отчетности за 2020 год. В частности, его должны теперь применять и некоммерческие организации при раскрытии информации о прекращении использования долгосрочных активов к продаже.

Понятие «информация по прекращаемой деятельности» расширено, в него включаются сведения о прекращении использования долгосрочных активов к продаже.

К таким активам относятся:

- неиспользуемые основные средства и другие внеоборотные активы (за исключением финансовых вложений), которые организация решила продать. При этом должно иметься подтверждение того, что она не предполагает их использовать (например, принято решение руководства, начаты действия по подготовке актива к продаже, заключено соглашение о продаже);

- предназначенные для продажи материальные ценности, оставшиеся от выбытия внеоборотных активов или образовавшиеся в результате их содержания, ремонта, модернизации или реконструкции. Исключение



составляют ценности, классифицируемые в качестве запасов.

Долгосрочные активы к продаже принимаются в составе оборотных активов обособленно от других активов. Необходимо их оценивать по балансовой стоимости соответствующего основного средства или другого внеоборотного актива на момент переквалификации в долгосрочный актив к продаже. Последующая оценка проводится в порядке, предусмотренном для оценки запасов. Если организация временно не использует внеоборотный актив, то он не считается долгосрочным активом к продаже.

В бухгалтерской отчетности требуется раскрыть следующую информацию:

- описание долгосрочных активов к продаже;
- описание фактов и обстоятельств продажи, включая предполагаемый способ и период продажи;
- прибыль (убыток), связанную с долгосрочными активами к продаже, а также статью отчета о финансовых результатах, в которую эта прибыль (убыток) включена. Исключение составляет ситуация, когда она обособленно представлена в отчете о финансовых результатах;
- в случае представления информации по сегментам – отчетный сегмент, к которому относятся показатели, связанные с долгосрочным активом к продаже.

Новые требования ПБУ 16/02 приближены к международным стандартам.

В соответствии с МСФО (IFRS) 5 компания классифицирует внеоборотный актив как предназначенный для продажи, если его балансовая стоимость будет возмещена в основном за счет продажи, а не посредством продолжающегося использования. Необходимость приобретения или сооружения замещающего актива, в частности, нового здания офиса, или прекращения деятельности, которая не будет передана с данным активом, означает, что актив не готов к немедленной продаже.

Требования, касающиеся классификации, представления и оценки внеоборотных активов или выбывающих групп, удерживаемых для продажи, также применяются к тем активам и группам, которые удерживаются для распределения собственникам.

Классификация в категорию активов, удерживаемых для продажи, изменяет подход к оценке большинства внеоборотных активов и выбывающих групп, а также порядок их представления в отчете о финансовом положении. Внеоборотные активы и активы выбывающей группы, классифицированные как предназначенные для продажи, представляются в отчете о финансовом положении (бухгалтерском балансе) отдельно от активов других категорий.

Под выбывающей группой понимается группа активов, подлежащих одновременному выбытию в результате продажи или иным образом в рамках единой сделки, и обязательств, непосредственно связанных с теми активами, которые будут переданы в рамках указанной сделки.

Некоторые внеоборотные активы, например, определенные финансовые активы, могут классифицироваться и представляться как активы, удерживаемые для продажи, но оцениваются в соответствии с требованиями других стандартов.

Признание убытка от обесценения и распределение его на активы, включенные в выбывающую группу, может иметь своим следствием изменение временных разниц, и, соответственно, отложенных налогов, связанных с данными активами. Исходя из допущения, что отложенный налог сам является частью выбывающей группы, для определения корректной величины убытка от обесценения потребуется итеративный процесс.

Прекращение производства отдельных видов продукции в какой-либо серии или замена их новыми видами является нормальной ситуацией для бизнеса и не представляет собой прекращенный вид деятельности. Продажа бренда не будет отвечать определению прекращенного вида деятельности, если только он не представляет собой самостоятельное крупное бизнес-направление предприятия.

Остановка производства по причине низкой производительности или для оптимизации производственных затрат обычно является частью развития бизнеса и может не соответствовать определению прекращенного вида деятельности. Например, если компания закрыла один из своих пяти производственных комплексов в Восточной Европе, поскольку более рентабельно производить продукцию в Юго-Восточной Азии. Этот

производственный комплекс, наряду с другими объектами в Восточной Европе и Юго-Восточной Азии входит в состав сегмента по производству обуви.

Если во время экономического кризиса компания решит продать свои непрофильные активы, то ей следует проанализировать рыночную ситуацию. Скорее всего, существующая на рынке депрессия не позволит продать активы ранее, чем через 2 года, когда у организации появится возможность получить хотя бы минимальное возмещение. Соответственно до исправления рыночной ситуации непрофильные активы не могут классифицироваться как предназначенные для продажи.

Внеоборотные активы, которые не предполагается продавать, но от которых предполагается отказаться не должны классифицироваться как предназначенные для продажи. К таким активам относятся временно законсервированные мощности (в дальнейшем их стоимость будет возмещаться за счет эксплуатации). В финансовой отчетности необходимо раскрыть следующую информацию:

а) итоговую сумму в отчете о совокупном доходе, складывающуюся:

– из прибыли (убытка) после налогообложения от прекращенной деятельности и

– прибыли (убытка) после налогообложения, признанных при переоценке до справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу или при выбытии активов, представляющих собой прекращенную деятельность;

б) следующие составляющие итоговой суммы, указанной в пункте а):

– выручку, расходы, прибыль (убыток) до налогообложения от прекращенной деятельности;

– соответствующий расход по налогу на прибыль;

– прибыль (убыток), признанные при переоценке до справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу или при выбытии активов, представляющих собой прекращенную деятельность.

Таким образом, несмотря на приближение требований российских стандартов к раскрытию информации о прекращенной деятельности в финансовой отчетности организаций к МСФО, в них сохраняются существенные различия.

### Список использованных источников

1 О введении МСФО и Разъяснений МСФО на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) МФ РФ : приказ МФ РФ от 28.12.2015 г. № 217н. Режим доступа : <http://consultant.ru/>

2 Положение по бухгалтерскому учёту «Информация по прекращаемой деятельности» (ПБУ 16/02) : приказ МФ РФ от 02.07.2002 г. № 66н. Режим доступа : <http://consultant.ru/>

### **УДК 336.27**

Соломко М. Н., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **РАСХОДЫ БЮДЖЕТА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Оптимизация структуры бюджетных расходов является одной из приоритетных задач бюджетной политики субъектов РФ и муниципальных образований. На современном этапе её решение осуществляется с учётом необходимости достижения целей, сформулированных в Указах Президента Российской Федерации, национальных проектах и других документах стратегического планирования. С теоретико-методологической точки зрения выбор приоритетов в распределении бюджетных средств основывается на учёте социально-экономического эффекта различных видов расходов. Результаты исследований [2,3] свидетельствуют о том, что инвестиции в человеческий капитал и расходы на создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности в среднесрочном периоде оказывают положительное воздействие на динамику и пропорции социально-экономического развития государства. Значимой составляющей социально-ориентированных расходов и расходов, направленных на поддержку

национальной экономики, являются капитальные вложения в объекты государственной и муниципальной собственности.

Предметом исследования в данной работе являются динамика и структура расходов на осуществление капитальных вложений в объекты государственной и муниципальной собственности. Анализ проводится на основе данных отчёта об исполнении консолидированного бюджета Хабаровского края за 2016–2019 гг.

На современном этапе развитие общественных финансов Хабаровского края и его экономики характеризуется разнонаправленными тенденциями. С одной стороны, для края сохраняет актуальность проблема высокого уровня долговой нагрузки. С другой стороны, в 2018–2019 гг. отмечено ускорение темпов роста прибыли организаций, фонда оплаты труда, стоимости основных производственных фондов – то есть показателей, непосредственно влияющих на формирование налоговых доходов бюджета [4]. Нестабильной остается позиция Хабаровского края в рейтинге состояния инвестиционного климата, составляемом Агентством стратегических инициатив. В 2018 году край занял 18-е место в рейтинге и стал единственным регионом Дальневосточного федерального округа, вошедшим в число 20 субъектов Федерации, лидирующих по показателям состояния инвестиционного климата. В 2019 году по оценке Агентства стратегических инициатив позиции края вновь ухудшились.

В подобных условиях для Хабаровского края первоочередное значение имеет финансовая политика, направленная на повышение инвестиционной привлекательности, закрепление населения в регионе, создание новых рабочих мест. Одним из инструментов такой политики являются инвестиции, осуществляемые за счет средств краевого бюджета.

По данным Росстата, в 2011–2018 гг. средства краевого бюджета занимали от 2,5% до 5,0% в структуре источников финансирования инвестиций, что в первом приближении составляет незначительную величину. Но, несмотря на сравнительно небольшой удельный вес в структуре инвестиций, средства краевого бюджета остаются основным источником капитальных вложений в объекты социальной и дорожной инфраструктуры.

На рисунке 1 представлена динамика расходов краевого бюджета и бюджетов

муниципальных образований Хабаровского края на осуществление капитальных вложений в объекты краевой государственной и муниципальной собственности.

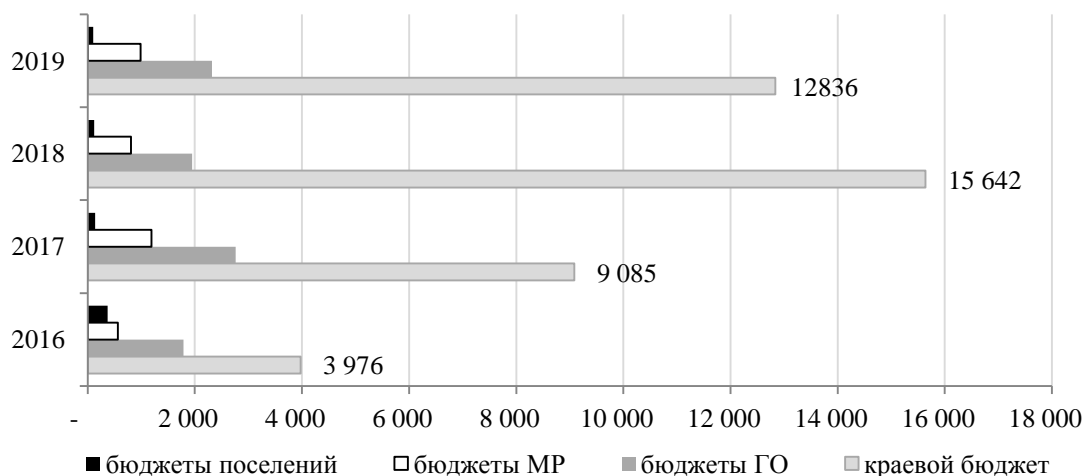


Рисунок 1 – Динамика расходов бюджетов на осуществление капитальных вложений в объекты государственной и муниципальной собственности, тыс. руб.

Как показано на рис. 1, за 2016–2019 гг. объём расходов краевого бюджета на осуществление капитальных вложений увеличился более чем в 3,2 раза. При этом в 2019 году на смену тенденции роста инвестиционных расходов пришло их снижение на 18%, или более чем на 2,8 млрд рублей. Темпы роста инвестиционных расходов бюджетов муниципальных районов и городских округов также были довольно существенными – 174% и 130% соответственно. Объем капитальных вложений в объекты муниципальной собственности, осуществляемых за счет бюджетов поселений, напротив, сократился более чем на 70% к уровню 2016 года.

В качестве положительной тенденции стоит указать опережающий рост инвестиционных расходов краевого бюджета по сравнению с общей величиной его бюджетных ассигнований. Объем расходов краевого бюджета в 2019 году составил порядка 114,4 млрд руб., что на 32% больше показателя 2016 года. Аналогичная тенденция прослеживается при анализе показателей местных бюджетов: темп роста расходов бюджетов городских округов составил 127%, а муниципальных районов – примерно 136%, что значительно ниже темпов роста расходов на осуществление капитальных вложений.

Следует отметить, что Хабаровский край относится к числу субъектов Федерации, лидирующих по темпам роста инвестиционных расходов бюджета. В 2016–2018 гг. положительная динамика инвестиционных расходов региональных бюджетов была обеспечена только в 44 субъектах РФ. Увеличение расходов на осуществление капитальных вложений в два и более раза было зафиксировано в 10 субъектах Федерации, включая Хабаровский край.

На протяжении всего исследуемого периода в структуре расходов краевого бюджета на осуществление капитальных вложений занимали инвестиции, учитываемые по разделу «Национальная экономика» (табл. 1).

Таблица 1 – Структура инвестиционных расходов краевого бюджета в 2016 и 2019 годах

Показатель	2016 г.		2019 г. (оценка)	
	объем, млн руб.	доля, процен тов	объем, млн руб.	доля, процен тов
Общегосударственные вопросы	38,29	0,96	39,50	0,31
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	23,92	0,60	66,60	0,52
Национальная экономика	3 241,77	81,53	10 039,21	78,21
Жилищно-коммунальное хозяйство	423,67	10,66	446,71	3,48
Образование	21,61	0,54	135,59	1,06
Культура	0,27	0,01	70,00	0,55
Здравоохранение	166,68	4,19	1 077,63	8,40
Физическая культура и спорт	18,48	0,46	779,25	6,07
Социальная политика	41,29	1,04	181,30	1,41
Расходы на капитальные вложения, всего	3 975,97	100,00	12 835,79	100,00

Вторым по значимости направлением в 2016 году были вложения в развитие

инфраструктуры жилищно-коммунальной сферы, а в 2019 году – расходы на строительство и реконструкцию объектов здравоохранения. В целом структура инвестиционных расходов краевого бюджета является традиционной для региональных бюджетов.

Сравнивая структуру расходов краевого бюджета на осуществление капитальных вложений в 2016 и 2019 годах, можно отметить усиление социальной направленности бюджетных инвестиций. В частности, это проиллюстрировано динамикой объемов и удельных весов инвестиционных расходов на создание и реконструкцию объектов здравоохранения, физической культуры и спорта, социального обслуживания.

В структуре расходов бюджетов городских округов на осуществление капитальных вложений наибольшую долю составляли: в 2016 году – инвестиции в объекты жилищно-коммунального хозяйства и образования (58% и 30,5%); в 2019 году – в объекты образования и дорожного хозяйства (54% и 27%).

В структуре расходов бюджетов муниципальных районов на осуществление капитальных вложений за 2016 – 2019 гг. также произошли изменения, в частности, заключавшиеся в росте доли инвестиций в объекты дорожного хозяйства (с 0,4% до 24,4%), физической культуры и спорта (с 8,2% до 13,4%).

Эффективность осуществления инвестиционных расходов, безусловно, определяется не только динамикой их объёмов и соответствием структуры приоритетам, заявленных в программных документах общегосударственного и регионального уровня. Немалый вклад в формирование конечного результата также вносят показатели операционной эффективности [1]. Одним из общепринятых показателей, отражающих качество управления бюджетными средствами, является отклонение фактически произведенных расходов от утвержденных бюджетных назначений. Сопоставив показатели исполнения краевого бюджета с данными сводной бюджетной росписи по состоянию на конец каждого отчётного года, мы пришли к следующим выводам.

В соответствии с выбранным критерием, в 2016 году качество управления бюджетными инвестициями может быть оценено как низкое. Отклонение фактически произведенных расходов на осуществление капитальных вложений



от утвержденных показателей составило около 20% в относительном выражении и более 1 млрд руб. в абсолютном. Наибольшие отклонения были отмечены в отношении инвестиций по следующим подразделам бюджетной классификации: обеспечение пожарной безопасности (процент исполнения расходов составил 37%); транспорт (58%); амбулаторная помощь (30%); социальное обслуживание населения (53%); массовый спорт (26%).

В 2017 году относительные масштабы отклонений несколько снизились – с 20% до 14%, в абсолютном исчислении сумма средств, запланированная на осуществление капитальных вложений, но не использованная на конец года превысила 1,5 млрд рублей. Самые низкие показатели исполнения расходов сложились по капитальным вложениям в объекты здравоохранения (от 9% до 73%), жилищного и коммунального хозяйства (62% и 40%), социального обслуживания (61%).

В 2018 году отмечается улучшение качества управления бюджетными инвестициями: в абсолютном выражении объем неисполненных инвестиционных расходов составил 1,3 млрд рублей, или около 8%. По большинству подразделов бюджетной классификации уровень исполнения инвестиционных расходов превысил 90%. Вместе с тем низкие показатели по-прежнему отмечались по капитальным вложениям в объекты здравоохранения (66% - объекты амбулаторной медицинской помощи), энергетической инфраструктуры (31%), транспорта (54%).

В 2019 году вновь наблюдается ухудшение качества финансового менеджмента в анализируемой сфере. Фактически профинансированные инвестиционные расходы были на 30% ниже утвержденных бюджетных назначений, что в абсолютном выражении составило более 5,5 млрд рублей. Наибольшие относительные отклонения отмечались по расходам на объекты дошкольного и общего образования, стационарной медицинской помощи, физической культуры и спорта.

Анализ показал, что масштабы отклонений по инвестиционным расходам значительно выше по сравнению с аналогичными показателями по другим видам расходов краевого бюджета. Исполнение расходов краевого бюджета на оплату

труда, предоставление субсидий бюджетным и автономным учреждениям, осуществление закупок для краевых государственных нужд и по ряду других направлений в 2016–2018 гг. в среднем находилось на уровне не ниже 96–97 %. Значительные отклонения были зафиксированы только в 2018 году по расходам на осуществление государственных закупок – неисполненные бюджетные назначения составили около 7%, что ниже показателя по инвестиционным расходам.

Фиксируя положительные тенденции в сфере управления инвестиционными расходами, следует отметить, что в соответствии с общепринятыми подходами отклонения фактически произведенных расходов от плановых назначений в размере, превышающем 5% и носящие устойчивый (воспроизводимый на протяжении нескольких лет) характер говорят о существовании системных проблем в соответствующей сфере.

Безусловно, исполнение расходов на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства имеет свои особенности, влияющие на равномерность и ритмичность исполнения соответствующих обязательств в течение года. Главная из этих особенностей – оплата по факту произведенных работ (завершения этапа работ). Следовательно, проблема низкого уровня исполнения инвестиционных расходов бюджета в значительной мере связана не с качеством финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств, а с ненадлежащим исполнением подрядчиками своих договорных обязательств в части качества производимых работ, соблюдения планов-графиков. Из этого следует вывод о необходимости дальнейшей разработки и реализации мер, направленных на снижение риска заключения договоров с недобросовестными подрядчиками, а также на совершенствование мониторинга и контроля выполнения строительных и реконструкционных работ.

Проведенный обзор инвестиционных расходов краевого бюджета и бюджетов муниципальных образований края позволил сделать следующие выводы.

С 2017 года краевыми органами государственной власти проводится активная политика, направленная на развитие производственной, дорожной и социальной

инфраструктуры региона. Темпы роста инвестиционных расходов краевого бюджета опережают аналогичный показатель по большинству субъектов Федерации и показатель динамики общего объема бюджетных ассигнований. В отношении местных бюджетов также наблюдаются похожие тенденции.

Вместе с тем качество управления инвестиционными расходами находится не на самом высоком уровне. Проведенный анализ отклонений фактически произведенных инвестиционных расходов от утвержденных показателей позволил выявить существенные расхождения. Это означает несоблюдение сроков возведения (реконструкции) и ввода в эксплуатацию социально и экономически значимых объектов. С точки зрения качества оперативного управления бюджетными средствами подобная ситуация может рассматриваться как издержки упущенных возможностей (неиспользованные средства, за исключением полученных в форме целевых межбюджетных трансфертов, могли быть высвобождены для решения иных задач, также представляющих значимость для экономики и социальной сферы края).

Преодоление изложенной выше проблемы не только обеспечит ритмичность исполнения бюджета и эффективность управления ликвидностью счета бюджета, но и может иметь социальный и экономический эффект.

#### Список использованных источников

1. Аландаров Р. А. Оценка качества финансового менеджмента бюджетных инвестиций в России // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 11(6). С. 69-79. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-6-69-79.

2. Балаев А. И. Влияние структуры бюджетных расходов на экономический рост России // Экономическая политика. 2018. Т. 13. № 6. С. 8–35. DOI: 10.18288/1994-5124-2018-6-8-35

3. Иванова Н., Каменских М. Эффективность государственных расходов в России // Экономическая политика. 2011. № 1. С. 176 – 192.

4. Основные направления бюджетной и налоговой политики Правительства Хабаровского края на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов. URL: <https://minfin.khabkrai.ru/portal/Show/Content/3163?ParentItemId=1103> (дата обращения: 05.01.2020).

## **УДК 336.717**

Солохина Е.Б., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **КРАУДЛЕНДИНГ КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ**

Понятие краудлендинг вошло в деловой оборот относительно недавно, хотя предпосылки его появления сложились ещё в XVIII-XIX веках. Данный термин происходит от двух английских слов: существительного crowd – «толпа» и глагола to lend – «давать займы», то есть краудлендинг можно определить как коллективное кредитование. Таким образом, краудлендинг – это возвратное и возмездное финансирование заёмщиков за счёт средств неопределённого круга инвесторов, физических и юридических лиц. Различают три наиболее популярные схемы краудлендинга:

- 1) P2P-кредитование – предоставление физическими лицами займов друг другу;
- 2) B2B-кредитование – взаимное кредитование юридических лиц;
- 3) P2B-кредитование – кредитование физическими лицами юридических лиц.

Краудлендинг часто рассматривается как разновидность краудфандинга – способа привлечь денежные средства от неограниченного круга лиц на какую-либо цель, требующую больших финансовых вложений.

В краудлендинге как в новом способе финансирования объединились две важные тенденции последних десятилетий. Первая тенденция – это проникновение инфокоммуникационных технологий практически во все сферы деятельности не только отдельных субъектов, но и экономики в целом. Финансовый сектор в контексте названной тенденции выглядит авангардом развития и применения инфокоммуникаций. Широкое использование каналов дистанционного банковского обслуживания, мобильные платёжные сервисы, электронные страховые полисы, брокерское обслуживание клиентов посредством специальных приложений – вот далеко не полный перечень финансовых услуг, реализуемых на базе информационных технологий.

Появление специальных платформ, то есть площадок в сети Интернет, позволяющих напрямую заключать договоры займа или возмездного финансирования, стало вполне ожидаемым и закономерным проявлением названной тенденции.

Вторая тенденция связана с непрекращающимся поиском доступных форм финансирования субъектами бизнеса, с одной стороны, и поиском высокодоходных способов инвестирования средств физическими и юридическими лицами, с другой. Краудлендинг является альтернативой традиционным формам накоплений (сбережений) для потенциальных инвесторов, выступая также и альтернативой традиционному банковскому кредитованию для заёмщиков.

Привлекательность краудлендинга для инвесторов обусловлена достаточно высокими ставками доходности по договорам инвестирования. В частности, предложение СберКредо – платформы компании ООО «Технологии кредитования», дочернего общества ПАО Сбербанк, анонсирует потенциальную доходность для инвестора около 17% годовых. Для сравнения: средневзвешенная доходность по банковским депозитам в феврале 2020 года составляла по вкладам сроком до одного года 5,03%, сроком более одного года – 5,24% [1].

Со стороны заёмщиков интерес к краудлендингу объясняется низкой доступностью банковского кредитования, даже в условиях снижающихся процентных ставок. Данные о величине процентных ставок за 2018-2020 гг. представлены в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что ставки по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства выше, чем в целом ставки по кредитам нефинансовым организациям. Со стороны банков установление более высоких процентных ставок для субъектов МСП обусловлено более высокими рисками кредитования таких заёмщиков. Доступ к банковским кредитам для субъектов МСП ограничен достаточно жёсткими требованиями банков к финансовому положению и кредитоспособности заёмщиков, продиктованными в том числе регуляторными требованиями Банка России к самим банкам.

Таблица 1 – Процентные ставки по банковским кредитам нефинансовым организациям, процентов годовых [1].

Кредиты нефинансовым организациям	Февраль 2018 года	Февраль 2019 года	Февраль 2020 года
до 1 года, включая «до востребования»	9,12	9,25	7,48
в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства	11,89	11,36	9,96
свыше 1 года	9,72	10,13	8,17
в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства	10,98	11,35	9,70

Следует отметить, что в нацпроекте «Малое и среднее предпринимательство» была поставлена цель достичь показателя в 32,5% ВВП к 2024 году. В 2019 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна вырасти до 22,9%, а в 2020 году – до 23,5% [2].

Краудлендинг даёт возможность субъектам МСП получить необходимые финансовые ресурсы, не вступая в кредитные отношения с банками. По нашему мнению, краудлендинг можно назвать новым явлением в кредитной системе с учётом его отличий от уже существующих способов кредитования. Современный финансовый рынок предлагает два способа кредитования – прямое и косвенное. Каждый из названных способов отличается прежде всего отношением кредитора к ссужаемой стоимости. При прямом кредитовании кредитор является собственником этой стоимости и передаёт её заёмщику напрямую, без посредников. При косвенном кредитовании кредитор сам не владеет ссужаемой стоимостью, а распоряжается ею как финансовый посредник, получив её от своих кредиторов. Примером прямого кредитования являются отношения займа, а косвенное кредитование реализуется банками в границах привлечённых от вкладчиков средств.

Первое отличие краудлендинга от существующих способов кредитования заключается в том, что платформа, а точнее, её оператор не является финансовой или кредитной организацией, хотя может совмещать различные виды

деятельности на финансовом рынке. По сути, сама платформа является всего лишь техническим инструментом для заключения с помощью информационных технологий и технических средств договоров инвестирования [3].

Второе отличие состоит в том, что оператор платформы выполняет прежде всего информационно-аналитическую функцию, которая выражается в том, что предполагаемые заёмщики проходят предварительный отбор с учётом установленных компанией-оператором критериев. Так например, для получения финансирования через платформу Сберкредо, заёмщик должен быть зарегистрирован как индивидуальный предприниматель, в том числе в форме крестьянско-фермерского хозяйства, либо как общество с ограниченной ответственностью с единственным учредителем – физическим лицом. Заёмщики не должны иметь текущую просроченную задолженность по налогам, сборам, штрафам, пеням. Срок ведения бизнеса должен составлять не менее 9 месяцев на дату подачи заявки. Официальная выручка за год – не более 400 млн рублей [4]. Также на Сберкредо заёмщики проходят предварительный скоринг, то есть процедуру экспресс-оценки кредитоспособности, что повышает надёжность инвестирования, хотя и не исключает риски.

Третье отличие заключается в специфической форме договора инвестиционной платформы. Как уже отмечалось выше, прямое кредитование реализуется на основе договора займа, косвенное – на основе кредитного договора, который заключается с банком. Оператор инвестиционной платформы заключает с лицами, привлекающими инвестиции, договоры об оказании услуг по привлечению инвестиций, а с инвесторами — договоры об оказании услуг по содействию в инвестировании. Это даёт основание отнести деятельность по организации краудлендинга к инвестиционному брокериджу.

Большое преимущество краудлендинга – довольно простая процедура получения денег. Заёмщику необходимо оформить заявку на сайте (платформе), на которой он решил взять финансовые ресурсы, и дождаться её подтверждения. Сервис может автоматически определить кредитора, если он найдёт схожие параметры с заёмщиком, которые кредитор ранее указал при инвестировании денежных средств.

Важно также, что требуемая заёмщику сумма может быть предоставлена частями не одним, а несколькими инвесторами. Другими словами, одного заёмщика могут профинансировать сразу несколько инвесторов, а один инвестор может распределить свои средства одновременно между несколькими заявками. Это делает схему краудлендинга достаточно гибкой и менее рискованной для обеих сторон.

Но есть и свои недостатки, главным из которых является высокий риск как для инвестора, так и для получателя инвестиций. Поскольку платформа является лишь посредником, существует риск, связанный с невозвратом долга заёмщиками. Платформа не предусматривает компенсации в этом случае, поэтому каждый инвестор должен быть готов нести определённые финансовые потери. Ещё один риск, возможный на краудлендинговых площадках, – сама платформа может оказаться мошеннической и воспользоваться в противозаконных целях информацией, предоставленной инвесторами или получателями средств. Поэтому в мировой практике операторы инвестиционных платформ вносятся регуляторами в специальные реестры, а сами операторы также должны соответствовать определённым регуляторным требованиям.

В заключении необходимо отметить, что развитие коллективных форм финансирования в РФ стало возможным в связи с принятием федерального закона от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Пиринговое кредитование, которое и ранее существовало в сети Интернет, стало приобретать более цивилизованные формы. Оценивая перспективы развития краудлендинга, можно предположить, что далеко не все действующие платформы будут обращаться в Банк России с заявлениями о внесении в реестр операторов инвестиционных платформ. Тем не менее, учитывая опыт регулирования операторов электронных денежных средств, представляется, что часть краудлендинговых платформ всё же перейдёт в разряд официальных операторов. Оставшиеся вне правового поля платформы будут испытывать сильную конкуренцию со стороны официальных участников рынка коллективного финансирования, что приведёт к уходу недостаточно надёжных операторов.



### Список использованных источников

1 Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности : режим доступа : URL : [http://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/int\\_rat/](http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/) (дата обращения 21.04.2020)

2 Росстат зафиксировал снижение доли малого и среднего бизнеса в России : режим доступа : URL : <https://www.kommersant.ru/doc/4234236> (дата обращения 21.04.2020)

3 О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ режим доступа : URL : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=330652&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.46959282424912785#021561656755121783> (дата обращения 21.04.2020)

4 <https://sberkredo.ru/help> (дата обращения 21.04.2020)

### **УДК 332.135**

Сорока С.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ**

Интеграцию организаций сферы услуг предопределяет продолжительный процесс сотрудничества во всех сферах экономической деятельности, в ходе которого и формируются предпосылки интеграции.

Интеграция организаций сферы услуг позволяет формировать отраслевую специализацию, применять на кооперационной основе научно-техническую и транспортную сферу, устанавливать специфические области сотрудничества и стратегические приоритеты в отношении интеграционных объединений.

Преимущества интеграционного процесса в сфере услуг:

- сохраняется достигнутый технологический базис экономики;
- снижаются разрушительные процессы деспециализации;
- приостанавливаются разрывы кооперационных связей;
- формируются новые источники кооперационного инвестирования структурных преобразований;
- разрабатываются новые условия для формирования более выгодных экономических отношений;
- осуществляются потенциальные возможности науки и высоких технологий;
- появляются определенные материальные предпосылки для привлечения высоких технологий;
- устойчиво развивается основа высокотехнологичного производства и информационных услуг, возникают перспективы повышения эффективности в процессе экономического обмена, присвоении прибыли.

При этом интеграционная стратегия в сфере услуг должна отражать следующие аспекты:

- целесообразно применять эволюционный подход;
- использовать экономические связи с другими регионами;
- сосредоточить ресурсы на сегментах экономической структуры, определяющих будущее мировой экономики и обеспечивающие возможность опережающего развития (НТП, образование, информационные потоки, инновации);
- обеспечивать форсированное развитие тех отраслей, которые в настоящее время являются конкурентоспособными.

На формирование интеграционного процесса в сфере услуг влияют как внутренние, так и внешние факторы.

Внешние факторы:

- значительное подъем требований потребителей к технологическому уровню и качеству товаров, что приводит, к тому, что ценовые факторы конкурентоспособности становятся второстепенными, а факторы скорости технологических инноваций и гарантий качества – первостепенными;

– существенное обострение международной конкуренции на основных товарных рынках мира, провоцируемое всеобщей либерализацией международной торговли в обстоятельствах усиливающейся глобализации;

– сложность процедур сертификации продукции, повышение требований к формам и методам сбыта и технического сервиса.

Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на процесс интеграции в сфере услуг целесообразнее оценивать, путем расчёта выборочного коэффициента корреляции:

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right) \left( \sum_{i=1}^n y_i \right)}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right)^2} * \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n y_i \right)^2}} \quad (7)$$

или

$$r = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sqrt{\left( \sum x^2 - n\bar{x}^2 \right) * \left( \sum y^2 - n\bar{y}^2 \right)}} \quad (8)$$

где  $r$  – коэффициент корреляции

$x$  – средняя арифметическая факторного показателя;

$y$  – средняя арифметическая результативного показателя;

$n$  – число данных в выборке [1].

Коэффициент корреляции может принимать значения от 0 до + 1, чем ближе к 1, тем более тесная связь между исследуемыми показателями, если ближе к -1, то связь с показателем обратная. Процентное влияние фактора на результативный показатель и долю влияния других факторов показывает коэффициент детерминации, который рассчитывается:

$$f = \left( \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sqrt{\left( \sum x^2 - n\bar{x}^2 \right) * \left( \sum y^2 - n\bar{y}^2 \right)}} \right)^2, \quad (9)$$

где  $d$  – коэффициент детерминации [6].

Результаты взаимодействия (парной корреляции) оборота организаций сферы услуг, как результативного показателя с факторами представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты корреляционного анализа взаимодействия оборота организаций сферы услуг с факторами, оказывающими влияние

Факторы	$\Sigma x$	$\Sigma y$	$\Sigma x^2$	$\Sigma y^2$	$\Sigma x*y$	r	f, %
Товарные запасы	25,54	1074,8	89,7	161972,4	3720,041	0,760	57,76
Обороты запасов	220,00	1074,8	6172,0	161972,4	28860,12	-0,476	22,66
Работники	211,86	1074,8	5799,7	161972,4	29448,64	0,54	29,16
Оплата труда	83,89	1074,8	995,8	161972,4	12633,92	0,957	91,58
Производительность	40,59	1074,8	231,5	161972,4	6016,715	0,84	70,56
Вложения	10,74	1074,8	15,6	161972,4	1510,748	0,47	22,09
Маржинальный доход	61,36	1074,8	580,1	161972,4	9532,543	0,929	86,3
Издержки обращения	47,24	1074,8	340,5	161972,4	7296,4	0,913	83,36
Уровень затрат, %	38,48	1074,8	197,0	161972,4	5455,705	0,625	39,06
Индекс цен	8,67	1074,8	9,4	161972,4	1164,832	0,023	0,053
Прибыль от продажи	14,12	1074,8	32,8	161972,4	2236,122	0,911	82,99
Рентабельность продаж	11,28	1074,8	17,4	161972,4	1642,349	0,771	59,44
Индекс производства	8,23	1074,8	8,5	161972,4	1109,543	0,106	1,12

Примечание:  $\Sigma x$  (факторный показатель);  $\Sigma y$  (результативный показатель)

Наиболее тесно оборот организаций сферы услуг взаимодействует с валовым региональным продуктом, затратами на информационные и коммуникационные технологии, оборотом розничной торговли, товарными запасами розничной торговли, среднемесячной заработной платой, производительностью, инвестициями в основной капитал оптовой торговли, валовым доходом, издержками обращения, прибылью от продажи, рентабельностью продаж, дебиторской задолженностью.

#### Список использованной литературы

1. Айвазян С.А. и др. Прикладная статистика: Основы моделирования и первичная обработка данных. Справочное изд. / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1983. С.155.
2. Джонстон М. У. Управление отделом продаж. Планирование. Организация. Контроль. + (CD-ROM) : пер. с англ. / М. У. Джонстон, Маршалл Грег. У. - М. : Вильямс, 2007.

3. Зимин В. Характеристика системы логистики и уровня организации в Центральном федеральном округе / В. Зимин // РИСК. - 2011. - № 2. - С. 93-98.

4. Колодин В. С. Логистические системы в производственно-коммерческой деятельности / В.С. Колодин // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. - № 6. – С.99-104.

5. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия.3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – VI, 826 с.

6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: Новое знание, 2002. С.133.

7. Щербаков В.В. Геоэкономические факторы развития региональных товарных рынков и логистика / В. В. Щербаков, О. В. Архипкин // Интегрированная логистика. – 2007. - № 5. – С. 32 - 35.

8. Щербаков В.В. Организация и управленческие компетенции региональных логистических центров / В. В. Щербаков // Интегрированная логистика. - 2008. - № 5. - С. 25 - 28.

## **УДК 336.2**

Тишутина О.И. д.э.н., завкафедрой финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

Уразбахтин Н.Ф., магистрант гр. ФЭ(м)-91, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В настоящее время нет четкого законодательного определения налогового администрирования. Если рассматривать работы различных авторов, связанные с налоговым администрированием, то почти все они сходятся в том, что под налоговым администрированием можно понимать управленческую деятельность налоговых органов (или иных органов, если это установлено законом),

направленную на повышение эффективности налоговой системы и обеспечение соблюдения законодательства о налогах и сборах, и в связи с этим обеспечение максимально возможного поступления налогов в бюджеты различных уровней бюджетной системы [1]. Но нередко при осуществлении своих полномочий в области налогового администрирования налоговые органы сталкиваются с рядом проблем, таких как [2]:

- проблемы с программным обеспечением и моральным устареванием оборудования, на которых работают сотрудники налоговых органов;

- несовершенство налогового законодательства, его нестабильность, недосказанность, что в какой-то мере добавляет все больше и больше проблем для налогоплательщиков и налоговых агентов, с одной стороны, и налоговых органов с другой в плане правильного исчисления и уплаты налогов и сборов;

- недостаток кадров налоговых органов, необходимых для проведения мероприятий налогового администрирования, а также недостаток квалифицированных специалистов.

Говоря о проблемах с программным обеспечением, стоит отметить относительную «сырость» используемых в целях мероприятий налогового администрирования программ, которые требуют постоянного совершенствования. Так, например, сотрудники налоговых органов, при осуществлении своих полномочий сталкиваются с частыми «зависаниями», из-за которых значительно увеличивается время для проведения необходимых проверок. Также большинство компьютеров в налоговых органах попросту неспособны быстро обработать необходимую информацию в срок из-за их морального устаревания (в основном малым объемом оперативной памяти, старыми комплектующими, которые не могут справиться с работой программного обеспечения). В связи с этим понижается эффективность и результативность мероприятий налогового администрирования. Следует отметить, что проблема с устаревшим техническим оборудованием и нестабильно работающим программным обеспечением существует не только в налоговых органах, но и в других органах государственной службы. Для решения этой проблемы достаточно выделить средства на обновление

технического оборудования, тем самым, предположительно, можно будет избежать большого количества проблем, связанных с работой как технического, так и программного обеспечения, но к сожалению этой проблеме уделяется недостаточно внимания.

Другая значительная проблема, с нашей точки зрения, связана с двойным толкованием налогового законодательства, что приводит зачастую к необходимости решения данной проблемы в судебном порядке. Если рассмотреть причину этой проблемы, то часто она возникает из-за того, что установленные налоговым законодательством формулировки достаточно «расплывчаты», т.е. могут трактоваться по-разному и иногда бывают не совсем понятны как налогоплательщикам и налоговым агентам, так и налоговым органам.

Во втором случае нередко возникают споры по поводу противоправности действий применяемых к налогоплательщику (налоговым агентам). Приведем лишь один пример. Так, в Конституционный суд с просьбой проверки статьи 391 НК РФ («порядок определения налоговой базы») обратилась организация N [3]. Руководствуясь этой статьей, организация исчислила и заплатила земельный налог исходя из взятых из ЕГРН данных о кадастровой стоимости (что было вполне законно). Пересчитав сумму налога исходя из данных постановления области N (не руководствуясь данными о кадастровой стоимости из ЕГРН) налоговые органы начислили пени на неуплаченную сумму налога.

Причиной этой ситуации было то, что сведения об измененной кадастровой стоимости земельного участка не были вовремя внесены в ЕГРН. Изучив обстоятельства дела, Конституционный суд, руководствуясь статьей 57 Конституции РФ («каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы») пришел к выводу, что действия налоговых органов были неправомерными, так как в статье 391 прямо указано, что расчет налога производится на основании данных ЕГРН, и иной подход к расчету налога позволял бы налоговым органам «определять налоговую базу по земельному налогу вопреки императивным положениям налогового законодательства и тем самым неправомерно ограничивать права налогоплательщиков», что

противоречит статье 57 Конституции РФ. Как один из способов решения данной проблемы можно рассматривать довольно ресурсозатратный процесс – пересмотр и переработка налогового законодательства, так как действующий на данный момент Налоговый кодекс РФ, не способен дать четкие ответы на вопросы, возникающие у налогоплательщиков и налоговых органов в процессе их деятельности.

Рассматривая проблему недостатка кадров и квалифицированных специалистов, можно сказать о том, что это является одной из наиболее важных проблем стоящих перед налоговыми органами. С появлением новых администрируемых налогов и сборов все больше требуется людей для проведения контрольных мероприятий, но так как людей попросту не хватает (а в налоговые органы приходит все меньше и меньше потенциальных работников), для проведения этих мероприятий требуется отвлечение задействованных в другой работе сотрудников налоговых органов, в результате падает эффективность и результативность налогового контроля. В настоящее время эта проблема довольно трудно решается, поскольку достаточно сложно найти людей готовых работать в налоговых органах, что связано, во-первых, с довольно негативным отношением к налоговым органам, во-вторых, не каждый работник будет согласен с предлагаемой заработной платой, так как она не соответствует, с нашей точки зрения, объему и сложности выполняемой работы.

Для решения отдельных проблем, связанных с налоговым администрированием Федеральной налоговой службой разработана «стратегическая карта», которая в настоящий момент определяет цели, задачи, а также связанные с ними мероприятия на период 2019–2023 гг. [4]. Целей, задач и мероприятий в стратегической карте достаточно большое количество, поэтому считается целесообразным остановиться на тех, которые связаны с вышеописанными проблемами налогового администрирования.

Первая цель – обеспечение соблюдения законодательства о налогах и сборах предусматривает решение следующих задач: обеспечение законности, обоснованности и мотивированности решений, принимаемых налоговыми органами при реализации своих полномочий, и развитие системы досудебного



урегулирования споров.

Мероприятия, которые направлены на решение данных задач, включают:

- повышение качества доказательственной базы по принятым решениям налоговых органов;

- формирование единой методологической позиции налоговых органов в рамках устранения противоречий и прецедентов двойного толкования действующего налогового законодательства;

- развитие системы досудебного урегулирования споров для объективного рассмотрения и принятия решений по жалобам заявителей и снижение числа споров с участием налоговых органов в судах за счет их разрешения в досудебном порядке;

- размещение на сайте ФНС России обзоров правоприменительной практики по результатам вступивших в законную силу судебных решений о признании недействительными ненормативных правовых актов, незаконными решений и действий (бездействия) ФНС России.

Вышеперечисленные мероприятия в большей степени позволят решить проблему с несовершенством налогового законодательства, так как будет набираться база, необходимая для его доработки.

Вторая цель – оптимизация деятельности налоговых органов с учетом эффективности затрат на ее осуществление, ставит наиболее актуальную задачу – развитие централизованной обработки данных и внедрение передовых IT-технологий. Соответственно, мероприятием, направленным на решение этой задачи, является совершенствование автоматизированной информационной системы ФНС России (АИС «Налог-3»). Важно отметить, что эта задача не предусматривает (если рассматривать дополнительные мероприятия) обновление технического обеспечения и обеспечение отделов необходимым оборудованием, что подтверждает вышесказанное утверждение о том, что этой проблеме уделяется недостаточно внимания.

Третья цель, которую ставит перед собой ФНС – укрепление и совершенствование кадрового потенциала. Задача, которую планируется решить – повышение профессиональных и коммуникативных компетенций сотрудников

налоговых органов. Мероприятия, связанные с решением этой задачи, включают:

- мотивацию государственных гражданских служащих и работников ФНС России;
- организацию работы по повышению престижа государственной гражданской службы в ФНС России среди молодежи (школьников, студентов, выпускников ВУЗов);
- организацию работы по планированию найма и отбора кадров для замещения должностей государственной гражданской службы в налоговых органах.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что совершенствованию контрольной деятельности налоговых органов должно уделяться достаточное внимания, чтобы решить вышеописанные проблемы и обеспечить максимально возможное поступление налогов и сборов в бюджеты бюджетной системы РФ.

#### Список использованных источников

1. Налоговое администрирование и налоговый контроль. URL: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovoe-administrirovanie.html> (Дата обращения 22.02.2020).
2. Калугина Н.В. Актуальные проблемы налогового администрирования // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-nalogovogo-administrirovaniya-> (Дата обращения 22.02.2020).
3. Определение Верховного Суда РФ по делу № А65-706/2017 от 4.02.2018 № 306-КГ17-22570. URL: <https://legalacts.ru/sud/opredelenie-verkhovnogo-suda-rf-ot-14022018-n-306-kg17-22570-po-delu-n-a65-7062017/> (дата обращения 23.02.2020)
4. Миссия, основные направления деятельности и Стратегическая карта Федеральной налоговой службы. URL: [https://www.nalog.ru/rn77/about\\_fts/fts/ftsmission/](https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/fts/ftsmission/) (дата обращения 24.02.2020).

### **УДК 330.3**

Урюмцева В.С., магистрант гр. Ф(моз)-81, Хабаровский государственный университет экономики и права

Ермолаева В.В., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и экономической безопасности, Хабаровский государственный университет экономики и права

## **ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ АО «УЛК»**

Лизинг (финансовая аренда) – популярный и востребованный финансовый инструмент, использование которого позволяет значительно улучшить материально-техническую базу любой организации. При этом основные средства можно не просто временно модернизировать, а стать собственником имущества (оборудования, машины, самоходной техники, либо недвижимости).

Согласно действующему законодательству под лизингом понимается совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга [1].

Однако, любая лизинговая сделка – это непростой процесс, в том числе и во взаимодействии участников такой сделки. Оценить партнера на лизинговом рынке всегда сложнее, так как этот бизнес слишком специфичен и динамичен.

При оценке лизинговой компании невозможно ориентироваться на значимые для прочих отраслей финансовые показатели деятельности. Так происходит потому, что для лизинговых компаний характерен низкий объем собственного капитала, существенные колебания объемов выручки и чистой прибыли в зависимости от графиков поступления платежей по лизинговым контрактам, значительные объемы внешних заимствований.

Рассмотрим платёжеспособность компании на примере АО УЛК. Для того чтобы показать способность компании покрывать свои обязательства за счет всех имеющихся средств, рассчитаем коэффициент общей платёжеспособности (табл.1).

Таблица 1 – Расчет коэффициента общей платежеспособности АО УЛК

Название показателя	Способ расчета	Значение на 01.07.19	Значение на 01.01.19	Значение на 01.07.18	Рекомендуемое значение
Коэффициент общей платёжеспособности	Активы/ (Текущие + Долгосрочные обязательства)	1,14	1,15	1,16	Больше или равно 2

В данном случае, результаты расчетов указывают на то, что компания неплатёжеспособна. Такая ситуация складывается из-за специфики деятельности лизинговой компании. На протяжении всей истории существования и развития АО УЛК активно кредитруется в коммерческих банках, что неразрывно связано с особенностью деятельности, а именно невозможности ее развития без поддержания кредитных организаций.

Таблица 2 – Динамика соотношения лизингового портфеля к кредитному портфелю на примере АО УЛК

Показатель	01.01.18	01.10.18	01.01.19	01.10.19	Темп прироста (01.10.19/01.10.18), процентов
Кредитный портфель, млн.	5 324	7 667	7 867	10 858	+ 42
Лизинговый портфель / Кредитный портфель	1,7	1,5	1,7	1,6	+ 6,7

В обязательствах данной компании основную долю составляют долгосрочные заемные средства (4,57 млн. руб. на 01.07.19 г.) и краткосрочные заемные средства (5,04 млн. руб. на 01.07.19 г.). Если сравнивать эти показатели с

аналогичным периодом прошлого года, то можно увидеть прирост долгосрочных заемных обязательств на 73%, краткосрочных – на 86%.

Такой стремительный рост обусловлен и большим ростом реализуемых сделок, ведь кредитный портфель компании напрямую зависит от лизингового портфеля (табл.2).

Исходя из приведённых выше расчетов, кредитный портфель компании на 01.10.19 г. равен 10 858 млн. рублей, что на 42% больше, чем по состоянию на 01.10.18 г. Темп прироста кредитного портфеля ниже темпа прироста лизингового (+45 %), что расценивается как положительный аспект. Кредитная нагрузка сбалансирована по срокам с графиками текущего лизингового портфеля компании.

Исходя из данных таблицы 3, видно насколько дифференцирован кредитный портфель. Более 11 банков финансируют сделки, совершаемые данной организацией с лизингополучателями. Наибольшую долю в кредитном портфеле занимает Сбербанк (40%), на втором месте – ВТБ (28%), далее идут более мелкие кредитные организации. Примерно такая структура задолженности наблюдается на протяжении уже нескольких лет.

Таблица 3 – Структура кредитного портфеля АО УЛК на 01.10.19 г.

Кредитор	Кол-во договоров	Задолженность	
		Тыс. руб.	Доля, процентов
Сбербанк	132	4 361 296	40
ВТБ	181	2 999 842	28
Росбанк	213	861 733	8
Россельхозбанк	70	1 267 712	12
МСП Банк	2	357 232	3
СМП Банк	1	445 100	4
Прочие банки	15	564 576	5
Итого	614	10 857 491	100

Стоит отметить, что банки анализируют при финансировании, как платежеспособность, так и финансовое состояние в целом самого заёмщика (АО УЛК), а также Лизингополучателя. Если опираться на рекомендуемые значения, то Лизингодатель в данном примере является неплатежеспособной компанией. Это говорит о высоком финансовом риске, компания не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Однако, как и было сказано ранее, рекомендуемое значение не совсем применяется к лизингу. Для оценки платежеспособности рассмотрим и другие показатели, которые позволяют сделать вывод о способности компании погашать свои обязательства.

Например, обязательства и активы по срокам погашения сбалансированные: долгосрочные активы полностью (на 100%) финансируются за счет собственного капитала и долгосрочных источников финансирования. Краткосрочные обязательства покрываются оборотными активами. Текущая ликвидность компании оценивается как удовлетворительная.

Также на протяжении всего срока действия лизинговых и кредитных договоров поступления по лизинговым договорам превышают ежемесячные кредитные платежи. В целом, величина лизинговых поступлений превышает платежи по кредитам на 55%.

Динамика выручки положительная, прирост на 01.10.19 г. (по сравнению с предыдущим периодом) – 29%. Деятельность компании прибыльна, рост на 01.10.19 г.– в 2 раза. Лизинговый портфель компании демонстрирует уверенный прирост (45 %). Компания имеет приемлемый запас финансовой прочности, так как текущий остаток лизинговых платежей превышает текущую задолженность по кредитам в 1,6 раза. Устойчивая рыночная позиция. Долговая нагрузка применительно к лизинговой деятельности считаем «умеренной».

Таким образом, лизинг – сфера деятельности, которая требует внимания в части оценки платежеспособности компании. Специфика лизинговой деятельности позволяет нам с уверенностью говорить о том, что показатели платежеспособности будут отклоняться от рекомендуемых показателей, применяемых для компаний других сфер деятельности. Для корректной оценки

платежеспособности необходимо рассматривать совокупность показателей финансового состояния.

#### Список использованных источников

1 О финансовой аренде (лизинге): ФЗ от 29.10.1998 г. №164-ФЗ [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20780/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/)

2 Ермолаева В. В. Бухгалтерский учёт и анализ: теория экономического анализа : учебное пособие [практикум] / В. В. Ермолаева. Хабаровск : ХГАЭП, 2014. 80 с.

3 Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной, деятельности : Учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. - М.: ТК Велби, Проспект, 2015. 360 с.

4 Фридман А.М. Финансы организации (предприятия) : учебник / А.М. Фридман. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 488 с.

5 Рундзя Н.А., Гребеник В.В. Теоретические аспекты и проблемы финансово неустойчивой компании [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-i-problemy-obosnovaniya-strategii-finansovo-neustoychivoy-kompanii/viewer>

#### **УДК 339.13**

Филатова О.А., к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и бухгалтерского учета, Тихоокеанский государственный университет

### **СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ ПЕРЕД ЛИЦОМ НОВЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ**

Новые вызовы и угрозы, а также внедрение новых технологий создают, по сути, новую среду функционирования страховщиков, влекут за собой трансформацию подходов к ведению бизнеса. Переход страхового бизнеса в онлайн-формат, развитие дистанционного обслуживания клиентов начали

осуществляться ранее, но, с учетом событий мирового масштаба, стремительно ускоряются, что влечет за собой появление новых опасностей и угроз (как технических, так и системных), но также и открывает перед страховыми организациями новые возможности.

Так, не обошли стороной страховой рынок объявленная ВОЗ пандемия CoVID-19 и разразившийся мировой финансовый кризис. Рассмотрим какое влияние они оказали на страховой рынок России.

Во-первых, пандемия CoVID-19 привела к тому, что отдельные страховщики, в том числе совместно с банками, достаточно быстро предложили своим клиентам новый страховой продукт – страхование от CoVID-19. Например, программа «Коронавирус.НЕТ» СК «АльфаСтрахование» на случай выявления новых вирусных инфекций группы коронавирусов, включая CoVID-2019, предполагает, что при стоимости страхового полиса от 2 до 10 тыс. руб. страховая сумма составит 1 млн руб. Продукт «Антикоронавирус», предложенный клиентам Банком «Восточный» совместно с СК «Арсеналь», предусматривает ежедневные выплаты в период нетрудоспособности от 3 до 6 тыс. руб. при страховой сумме в пределах до 1 млн руб., а при летальном исходе – страховую выплату в размере от 300 тыс. руб. до 1 млн руб. Базовое медицинское покрытие страховых полисов «Тинькофф Страхование» и «Сбербанк страхование» по страхованию граждан, выезжающих за рубеж, покрывает риск заражения CoVID-2019: компенсируются расходы на лечение и медикаменты, оплачивается транспортировка и экстренное возвращение застрахованного лица в Россию [5]. Другие страховщики (ВСК, РЕСО-Гарантия, Ингосстрах и т. д.) в рамках ДМС предлагают традиционные программы, реализуемые дистанционно посредством телекоммуникационных технологий (программа «Телемедицина» и ее аналоги). Подобные программы, разработанные и реализуемые в рамках тренда дигитализации, позволяют сэкономить время и получить качественное медицинское обслуживание, в том числе оперативно выявить коронавирус (CoVID-2019) по клиническим симптомам [2].



Во-вторых, пандемия CoVID-19 заставляет страховщиков пересматривать подходы к ведению бизнеса и организации продаж страховых услуг в условиях режима самоизоляции, но с учетом требований действующего законодательства. В связи с этим как никогда остро встает вопрос о развитии и совершенствовании сервисных услуг страховщиков, о внедрении телекоммуникационных технологий и активном переходе страхования в онлайн-формат. При этом, в идеале требуется доработка действующих нормативно-правовых актов и законодательная регламентация порядка осуществления электронных (дистанционных) продаж и продаж по телефону в страховании в целях регулирования страховых правоотношений и защиты прав и интересов потребителей страховых услуг. Здесь может быть полезен опыт Великобритании и других стран, имеющих опыт реализации дистанционных продаж и сформировавшуюся систему законодательного обеспечения страхового дела [7].

В-третьих, в ситуации риска, явившейся следствием пандемии CoVID-19 и финансового кризиса, возникают спорные вопросы по договорам страхования, способные отразиться на репутации страховых организаций и/или привести к утрате части клиентов. В связи с этим, кроме прочего, можно вспомнить о взаимоотношениях страховщиков и туроператоров по программам страхования ответственности, страховым случаем по которым является неисполнение туроператором своих обязательств по договору о реализации туристского продукта в связи с прекращением туроператорской деятельности по причине невозможности исполнения туроператором всех обязательств по договорам о реализации туристского продукта. В свете происходящих событий, когда авиакомпании прекращают перелеты, происходит закрытие границ, клиенты турфирм массово аннулируют туры, страховщики, правомерно ссылаясь на то, что в подобных условиях случайность характера страхового случая по данному виду страхования стремится к нулю, стали массово отказывать туроператорам в заключении новых договоров страхования ответственности и продлении действующих [3]. Поскольку в апреле у большинства туроператоров заканчиваются сроки действия договоров страхования и подать сведения в Ростуризм о новом договоре необходимо не позднее 15.04.2020 г., то отсутствие

договора страхования станет основанием для исключения сведений о туроператоре из Единого федерального реестра, а это грозит турфирмам массовым уходом с рынка и ставит под вопрос существование целой отрасли. Для недопущения этого и в надежде на урегулирование данного вопроса Ассоциация туроператоров России направляет обращения в Банк России [4]. Страховое сообщество в данной ситуации считает, что действующий механизм финансового обеспечения туроператоров требует серьезной переработки, в том числе с учетом международного опыта.

В-четвертых, встает вопрос о необходимости сохранения действующих клиентов и привлечения новых в условиях падения спроса на страховые услуги по причине отсутствия у страхователей «свободных денег», осуществляется пересмотр условий страхования и ценовой политики страховых организаций и т. д. Поскольку страхование не является первоочередной потребностью человека, то вполне естественно, что во времена, сопряженные с большими финансовыми потерями, утратой источника дохода и стабильности, все меньшее количество граждан готово совершать новые страховые сделки и/или продлять действующие договоры добровольного страхования. Кроме того, следует учесть тот факт, что граждане в течение длительного периода времени будут соблюдать режим самоизоляции. И чем дольше продлятся кризисные явления в экономике и режим самоизоляции граждан, тем серьезнее может быть объем потерь для страховщиков. Что касается юридических лиц, то финансовая нагрузка на бизнес также возросла в связи с введением в России нерабочих дней по Указу Президента РФ и их продлением на возможный период до 30 апреля, поэтому работодатели также будут вынуждены для снижения дефицита бюджетов компаний урезать затраты, в том числе за счет отказа от договоров добровольного страхования. Здесь, как ожидается, первым может серьезно «просесть» сегмент добровольного медицинского страхования, который в прошлом году демонстрировал хорошие результаты, а также серьезные потери в связи с вышеописанной ситуацией понесет сегмент страхования граждан, выезжающих за рубеж [6]. В складывающихся условиях потребители страховых услуг, не желающие отказываться от заключения договоров страхования, могут

вести себя как во время предыдущих финансовых кризисов: либо уходить от страховщиков, предлагающих страховые услуги по высоким ценам, к страховщикам, предлагающим более дешевые услуги, либо делать выбор в пользу более сильных страховщиков, что может привести к уходу с рынка части страховщиков, которые не смогут выдержать конкуренции и соответствовать нормативным требованиям [1]. А значит, кризис в очередной раз очистит страховой рынок от слабых игроков.

Таким образом, в современных условиях перед страховщиками, по сути находящимися в точке бифуркации, стоит важная задача, связанная со своевременной идентификацией опасностей и угроз, обусловленных цифровизацией страхования, новыми вызовами и угрозами, развитием цифровой инфраструктуры и сервиса, а также разработкой решений и проведением комплекса мероприятий, направленных на минимизацию возможных потерь. Как известно, на основе оперативно собранной, систематизированной и обработанной информации принимаются управленческие решения, направленные на достижение страховой организацией поставленных целей. И качество этих решений в условиях быстро меняющейся внешней среды является залогом выживания страховой организации в процессе «естественного отбора» и адаптации к новым вызовам. Вместе с тем, успешное преодоление проблем и своевременная трансформация страховщиком бизнес-процессов могут открыть перед страховщиками новые возможности.

#### Список использованных источников

1. Галимова И. В. Проблемы страхового рынка в России в условиях мирового финансового кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-strahovogo-rynka-v-rossii-v-usloviyah-mirovogo-finansovogo-krizisa/viewer>
2. Коронавирус (CoVID-2019) и страхование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.osago161.ru/koronavirus-covid-2019-i-strahovanie.html>.
3. Коронавирус обострил давний спор турфирм и страховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.insur-info.ru/press/154249/>

4. Полянская А. Сиди дома, не гуляй: как турбизнес переносит COVID-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/989570/aleksandra-polianskaia/sidi-doma-ne-guljai-kak-turbiznes-perenosit-covid-2019>

5. Россиянам стали предлагать страховку от коронавируса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/invest/news/357963/>

6. Страховщики спрогнозировали отказы компаний от ДМС из-за кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/02/04/2020/5e8498f69a79476aa8315c49>

7. Электронный страховой полис: применение при заключении договора страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/d2456048/>.

#### **УДК 658.15: 519.832**

Филиппов А.Д., магистрант гр. ФБС(моз)-81, Хабаровский государственный университет экономики и права

Бадюков В.Ф., д-р физ.-мат. наук, профессор кафедры финансов и кредита, Хабаровский государственный университет экономики и права

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ МАТРИЧНЫХ ИГР ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ КОМПАНИЕЙ**

Создание большого числа предприятий различных форм собственности в период становления рыночного хозяйства в нашей стране привело к тому, что руководителям пришлось учиться управлять самостоятельно. Одним из элементов самостоятельного управления деятельностью предприятия является принятие управленческих решений.

Разработка эффективных управленческих решений — необходимое условие обеспечения конкурентоспособности продукции и организации на рынке, формирования рациональных организационных структур, проведения

правильной кадровой политики, регулирования социально-психологических отношений в организации, создания положительного имиджа. В общем виде управленческое решение (индивидуальное или групповое) определяет программу деятельности коллектива по эффективному разрешению сложившейся проблемы на основе знаний объективных законов функционирования управляемой системы и анализа информации о ее состоянии. На сегодняшний день существование любой организации невозможно без постоянного ежедневного принятия и реализации тех или иных решений на различных уровнях управления. Управленческие решения при этом направлены на достижение наиболее оптимального результата деятельности организационно-производственной системы.

Процесс принятия управленческих решений актуален в силу того, что все больше расширяются масштабы, количество элементов и взаимосвязей подсистем в организационных системах. Усложнение связей между элементами системы вызывает неопределенность в знании реальной структуры системы, что может быть связано с так называемым человеческим фактором, умышленным или специальным искажением информации и так далее.

При принятии управленческих решений применяется множество различных подходов, одним из которых является теоретико-игровой с использованием матричных игр. Данный подход обладает обширным потенциалом в решении экономических задач.

В данной статье будет рассмотрена ситуация принятия управленческого решения по инвестированию в одно из нескольких направлений деятельности дистрибьюторской компании. Выбор оптимального направления инвестирования будет реализован с использованием матричных игр в условиях неопределённости изменения ситуации на экономическом рынке.

Для использования матричных игр [1] вначале необходимо сформулировать теоретико-игровую модель принятия решений, а именно, сформулировать перечень  $n$  решений, доступных инвестору, перечень  $m$  состояний внешней среды (рынка), матрицу последствий  $\{q_{ij}\}$ ,  $1 \leq i \leq n$ ,  $1 \leq j \leq m$ , где  $q_{ij}$  – отклик  $j$ -го состояния рынка в будущем на принятие  $i$ -го решения в настоящем.

Таблица 1 – Прогнозные данные по темпам прироста доходов и расходов по бизнесам компании при трех разных состояниях рынка, проценты

Характеристика рынка	Вид бизнеса					
	Бытовая химия, i=1		Продукты питания, i=2		Торговые автоматы, i=3	
	Темп приро- ста доход ов	Темп прирос- та расход ов	Темп прирос- та доходо- в	Темп прирос- та расход ов	Темп прирос- та доходо- в	Темп прирос- та расход ов
Устойчивая ситуация с рынками Европы и США (сохранение текущего уровня санкций). Стабильный курс российского рубля. Сдерживание в развитии торговли продуктами с Китаем, j=1	4	2	4	7	5	5
Ухудшение ситуации с рынками Европы и США (ужесточение уровня санкций). Ослабление курса рубля. Рост уровня торговли продуктами с Китаем, j=2	2	5	6	4	5	6
Улучшение ситуации с рынками Европы и США (снижение уровня санкций). Укрепление курса рубля. Значительный рост уровня торговли продуктами с Китаем, j=3	8	1	7	3	7	2

При этом, главное, необходимо определиться с понятием отклика. Под решением в данной работе будем понимать инвестирование в группу товаров (бизнесов) из некоторого множества групп. Статистические данные будем использовать на примере одной дистрибьюторской компании, работающей на Дальневосточном рынке около 25-ти лет. Рассмотрим 3 укрепленные ( $n=3$ ) группы бизнесов (товаров) такие как бытовая химия ( $i=1$ ), продукты питания ( $i=2$ ) и торговые автоматы ( $i=3$ ).

Рассмотрим для определенности 3-е укрупненные состояния (характеристики) рынка ( $m=3$ ), которые могут появиться в будущем (Таблица 1).

В качестве отклика каждого состояния рынка на решение будем считать будущую рентабельность продаж.

Статистические данные для вычисления рентабельности продаж по группам бизнесов в настоящее время представлены в таблице 2, где рентабельность продаж  $S_i$  находится по формуле (1):

$$S_i = \frac{D_i - P_i}{D_i} \times 100\%, \quad 1 \leq i \leq 3. \quad (1)$$

Пользуясь прогнозными значениями темпов прироста доходов и расходов трех бизнесов для трех состояний рынка (Таблица 1), а также значениям рентабельностей бизнесов в настоящее время (Таблица 2), можно найти матрицу последствий  $Q_0$  в виде:

$$Q_0 = \begin{pmatrix} 4,3 & -0,4 & 8,8 \\ -0,9 & 3,8 & 5,6 \\ 3,6 & 1,7 & 8,1 \end{pmatrix} \quad (2)$$

Матрица  $Q$  характеризует изменение уровня рентабельности по трем группам товаров в зависимости от трех разных состояний рынка.

Для выбора наилучших решений (бизнесов) воспользуемся критериями принятия решений в условиях полной неопределенности.

Критерий Вальда (крайнего пессимизма) предполагает консервативный подход к выбору решения. А именно, приняв первое решение, инвестор

предполагает реализацию второго состояния рынка и получения наихудшего результата -0,4. Приняв второе решение, инвестор предполагает получение результата -0,9. Аналогично, в случае принятия третьего решения инвестор предполагает получение результата 1,7. Критерий Вальда рекомендует принять третье решение, чтобы гарантировать получение наилучшего результата 1,7 из трех наихудших.

Применим критерий Сэвиджа. Для этого построим вначале матрицу рисков R упущенной выгоды от принятия неверного решения для каждого состояния рынка. При этом матрица (3) имеет вид:

$$R = \begin{pmatrix} 0 & 4,2 & 0 \\ 5,2 & 0 & 3,2 \\ 0,7 & 2,1 & 0,7 \end{pmatrix} \quad (3)$$

Таблица 2 – Данные по выручке, расходам, прибыли и рентабельности в разрезе бизнесов (товаров) компании

Показатель	Вид бизнеса		
	Бытовая химия, i=1	Продукты питания, i=2	Торговые автоматы, i=3
Выручка от реализации, D <sub>i</sub> , тыс. руб.	7 590 284	4 338 334	81 991
Всего расходы (себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы, проценты по кредитам, амортизация и налоги), P <sub>i</sub> , тыс. руб.	7 403 129	4 254 508	79 078
Прибыль, D <sub>i</sub> -P <sub>i</sub> , тыс. руб.	187 155	83 826	2 913
Рентабельность продаж, S <sub>i</sub> , проценты	2,5	1,9	3,6

Согласно психологии крайнего пессимизма инвестор может получить максимальный риск 4,2, приняв первое решение, либо максимальный риск 5,2,



приняв второе решение, либо максимальный риск 2,1, приняв третье решение. Согласно критерию Сэвиджа рекомендуется принять третье решение и получить наименьший риск 2,1 из трех максимальных, т.е. гарантировать отсутствие ситуации реализации риска, большего величины 2,1.

Рассмотрим критерий Гурвица (взвешенного оптимизма-пессимизма). Согласно этому критерию для каждого решения  $i$  необходимо найти средневзвешенное значение  $\omega_i$ ,  $1 \leq i \leq 3$ , между наилучшим и наихудшим результатами. Вес  $\alpha$ ,  $0 < \alpha < 1$  называется коэффициентом оптимизма. Тогда

$$\omega_1 = 8,8\alpha + (-0,4)(1 - \alpha) = 9,2\alpha - 0,4;$$

$$\omega_2 = 5,6\alpha + (-0,9)(1 - \alpha) = 6,5\alpha - 0,9;$$

$$\omega_3 = 8,1\alpha + 1,7(1 - \alpha) = 6,4\alpha + 1,7.$$

Согласно критерию Гурвица, выбирается то решение, по которому средневзвешенное значение является наибольшим. Вес  $\alpha$  выбирается инвестором в зависимости от его внутреннего состояния оптимизма или от выбора им одной из стратегий поведения на рынке. Так, например, консервативной стратегии поведения на рынке можно поставить в соответствие малое значение коэффициента оптимизма, т.е.  $\alpha \approx 0$ . Для агрессивной стратегии –  $\alpha \approx 1$ , для нейтральной стратегии –  $\alpha \approx 1/2$ .

Решим обратную задачу: найдем значения коэффициента оптимизма, при которых каждое решение является наилучшим. Например, решение системы неравенств (4)

$$\begin{cases} \omega_1 > \omega_2, \\ \omega_1 > \omega_3 \end{cases} \quad (4)$$

представимо в виде  $\alpha \in (0,75; 1)$ , т.е. при выполнении последнего соотношения первое решение является наилучшим. Это означает, что при проведении агрессивной рыночной стратегии целесообразно принять первое решение.

Далее, решение системы (5)

$$\begin{cases} \acute{\omega}_3 > \acute{\omega}_1, \\ \acute{\omega}_3 > \acute{\omega}_2 \end{cases} \quad (5)$$

имеет вид  $\alpha \in (0; 0,75)$ , т.е. при выполнении последнего соотношения третье решение является наилучшим. Следовательно, для проведения консервативной стратегии инвестирования или нейтральной стратегии целесообразно принять третье решение. При  $\alpha = 0,75$  первое и третье решения являются равноценными.

Далее, система неравенств (6)

$$\begin{cases} \acute{\omega}_2 > \acute{\omega}_1, \\ \acute{\omega}_2 > \acute{\omega}_3 \end{cases} \quad (6)$$

не имеет решений ни при каких значениях коэффициента оптимизм  $\alpha$ , т.е. второе решение ни при каких значениях  $\alpha$  не может быть наилучшим.

Применим теперь критерий Лапласа, учитывающий все результаты каждого решения, а именно, для каждого решения  $i$ ,  $1 \leq i \leq 3$ , находится среднее арифметическое значение результатов  $P_i$ :

$$P_1 = \frac{4,3 - 0,4 + 8,8}{3} = 4,23; P_2 = 2,83; P_3 = 4,47.$$

Выбирается то решение, для которого среднее арифметическое максимально. Так как  $P_3 = \max(P_1, P_2, P_3)$ , то критерий Лапласа указывает на 3-е решение.

Резюмируя результаты применения критериев выбора решений в условиях полной неопределенности, можно сделать следующие выводы.

На второе решение не указывает ни один критерий. В этом смысле оно является наихудшим среди всех трех.

На первое решение указывает только один критерий (при выборе агрессивной стратегии поведения инвестора на рынке).

На третье решение указывает четыре критерия. В этом смысле третье решение является наилучшим.

Рассмотрим возможность применения матричных игр при принятии решений в рамках предложенной модели в условиях частичной неопределённости. Эти условия характеризуются наличием дополнительной статистической информацией, позволяющей в данной модели найти вероятности  $p_i$ ,  $1 \leq i \leq 3$ , каждого из состояний рынка. Согласно анализу статистики, имеем  $p_1=0,4$ ;  $p_2=0,2$ ;  $p_3=0,4$ . В этом случае можно рассмотреть расширенную матрицу последствий  $Q$ , определяемую равенством (7):

$$Q = \begin{pmatrix} 0,4 & 0,2 & 0,4 \\ 4,3 & -0,4 & 8,8 \\ -0,9 & 3,8 & 5,6 \\ 3,6 & 1,7 & 8,1 \end{pmatrix} \quad (7)$$

В условиях частичной неопределённости для каждого решения  $Q_i$ ,  $1 \leq i \leq 3$ , можно найти ожидаемую величину (математическое ожидание)  $q_i$  отклика рынка и риск (среднее квадратическое отклонение от ожидаемой величины)  $r_i$  по формулам (8):

$$q_i = \sum_{j=1}^3 p_j \times q_{ij}, r_i = \sqrt{\sum_{j=1}^3 (q_{ij} - q_i)^2 p_j}. \quad (8)$$

Результаты вычисления значений  $q_i$ ,  $r_i$  представлены в таблице 3.

Из таблицы 3 следует, что решение  $Q_3$  доминирует над решением  $Q_2$ , между решениями  $Q_1$  и  $Q_3$  нет отношения доминирования, поэтому они образуют множество оптимальности по Парето. При этом согласно критерию максимального ожидаемого результата, наилучшим решением является решение  $Q_1$  (бытовая химия), согласно критерию минимального риска, наилучшим решением является решение  $Q_3$ . Таким образом, проблема выбора решения остаётся. Решать эту двухкритериальную задачу бизнеса можно двумя способами. Во-первых, инвестор может определиться со своим отношением к риску и результату. Если инвестор выбрал консервативную стратегию на рынке,

то для него наилучшим решением будет  $Q_3$  т.е. решение с минимальным риском. Если инвестор выбрал агрессивную стратегию, то для него наилучшим решением будет  $Q_1$ , т.е. решение с максимальной ожидаемой доходностью.

Во-вторых, можно попытаться свернуть два критерия двухкритериальной задачи бизнеса в один критерий, затем выбрать единственное наилучшее решение на основании этого критерия. Свертку двухкритериальной задачи можно проводить различными способами.

Таблица 3 – Данные по ожидаемому отклику и риску по каждой группе товаров, проценты

Показатель	Вид бизнеса		
	Бытовая химия, $i=1$	Продукты питания, $i=2$	Торговые автоматы, $i=3$
$q_i$	5,16	2,64	5,02
$r_i$	3,43	3,15	2,61

Например, для любого решения  $Q(q,r)$  можно найти единичный риск  $l$  по формуле  $l(Q)=r/q$ . Согласно этой формуле при минимизации риска (числитель) и максимизации ожидаемого результата (знаменатель) единичный риск минимизируется. В данном случае имеют место равенства:

$$l(Q_1) = \frac{3,43}{5,16} = 0,66; l(Q_3) = \frac{2,61}{5,02} = 0,52.$$

Так как  $l(Q_3) < l(Q_1)$ , то наилучшим решением будет решение  $Q_3$  (торговые автоматы).

Рассмотрим свертку с помощью функции полезности, а именно, линейной функции полезности  $L(Q)=aq+r$ , заданной на множестве решений  $Q(q,r)$ , доступных инвестору. Коэффициент  $a$  является неизвестным и описывает отношение инвестора к риску и результату. Сформулируем отношение к риску и результату в следующей форме: инвестор согласен на увеличение риска на одну

единицу, если результат увеличится на  $x$  единиц. Величина  $x$  определяет стратегию поведения инвестора на рынке. А именно, случай, когда  $x \approx 0$ , соответствует агрессивной инвестиционной стратегии. Достаточно большие значения  $x$  соответствуют консервативной стратегии.

Найдем значение  $a$  как функцию величины  $x$ . А именно, сформулированное отношение к риску и результату означает, что точки плоскости  $(q, r)$  с координатами  $(q, r)$  и  $(q+x, r+1)$  равноценные для инвестора, т.е. находятся на одной кривой безразличия. Отсюда следует [2], что  $a = -1/x$ . Таким образом, функция полезности

$$L(Q) = -\frac{q}{x} + r$$

является моделью сформулированного выше отношения инвестора к риску и результату и формулирует критерий принятия решения, который представляет собой свертку двух исходных критериев. Наилучшим решением из множества оптимальных решений по Парето является решение, для которого полезность максимальна. В данном случае  $L(Q_3) > L(Q_1)$  выполняется при  $x < 0,17$  (агрессивная стратегия), т.е. решение  $Q_3$  является наилучшим, что совпадает с результатом применения единичного риска. При  $x > 0,17$  наилучшим решением является  $Q_1$ . При  $x = 0,17$  решения  $Q_1$  и  $Q_3$  равноценны.

Предложенную в работе комплексную методику принятия наилучших решений целесообразно использовать для достаточно широкого спектра возможных темпов изменения доходов и расходов в зависимости от будущей конъюнктуры рынка, а также для достаточно широкого спектра групп товаров. Однако при этом могут возникнуть затруднения в связи со значительным ростом объема аналитических исследований. Поэтому считаем актуальным создание пакета программ для компьютерной реализации данной методологии выбора решений в условиях частичной и полной неопределенности.

#### Список использованных источников

1 Малыхин В.И. Финансовая математика : Учеб. пособие для ВУЗов.-2-е изд., перераб. и доп.-М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

2 Бадюков В.Ф., Цай Ю.Ч. Управление рисками инвестиционной деятельности страховой организации. Научные основы реализации магистерских программ: фундаментальные и прикладные аспекты: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 8 февраля 2019/ под общ. ред. д-ра экон. наук, доцента И.В. Зикунной. Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2019.

#### **УДК 316.4**

Шумахова И.Д., старший преподаватель кафедры физического воспитания и спорта, Хабаровский государственный университет экономики и права,

### **ОТНОШЕНИЕ К ЗДОРОВЬЮ И ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ ГОРОДА ХАБАРОВСКА**

В современной экономической обстановке проблема сохранения здоровья населения, особенно молодежи, является одной из самых актуальных не только для здравоохранения, но и для государства, в целом.

На сегодняшний день существуют разные определения термина «здоровье». Медицинская энциклопедия характеризует здоровье как «качество жизнедеятельности человека, характеризующееся совершенной адаптацией к воздействию на организм факторов естественной среды обитания, способностью к деторождению с учетом возраста и адекватностью психического развития, обеспечиваемое нормальным функционированием всех органов и физиологических систем организма при отсутствии прогрессирующих нарушений структуры органов и проявляющееся состоянием физического и духовного благополучия индивидуума при различных видах его активной, в частности, трудовой деятельности» [16].

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) в Преамбуле к своему Уставу, принятому на Международной конференции здравоохранения 19-22 июня 1946 года в г. Нью-Йорке приняла следующее определение: «Здоровье является состоянием полного физического, душевного и социального

благополучия, а не только отсутствием болезней и физических дефектов». По данным ВОЗ, здоровье человека зависит от генетических факторов (20%), состояния окружающей среды (20%), медицинского обеспечения (8%), условий и образа жизни (52%) [3].

В Советском Союзе к факторам, определяющим здоровье населения, относили величину реальной заработной платы, продолжительность рабочего дня, степень интенсивности и условий труда, наличие профессиональных вредностей, уровень и характер питания, жилищные условия, образ жизни, состояние здравоохранения и санитарного состояния страны [12].

Академик Ю. П. Лисицын, оценивая факторы, определяющие здоровье населения Российской Федерации, придерживается тех же показателей: образ жизни (49-53%), генетика, биология человека (18-22%), внешняя среда (17-20%), здравоохранение (8-10%). По его мнению, к основным факторам, ухудшающим здоровье населения, можно отнести отсутствие рационального режима жизнедеятельности, гиподинамию, социальный и психологический дискомфорт, неправильное питание, вредные привычки, недостаточный уровень валеологических знаний [4].

Всемирная организация здравоохранения считает, что восемь факторов риска (употребление алкоголя, употребление табака, повышенный уровень артериального давления, высокий индекс массы тела, повышенный уровень холестерина в крови, повышенный уровень сахара в крови, недостаточное потребление фруктов и овощей и недостаточная физическая активность) предположительно связаны с 61% случаев смерти от сердечно-сосудистых заболеваний. На все эти факторы риска в совокупности приходится более 75% случаев заболевания ишемической болезнью сердца, которая является ведущей причиной смерти во всем мире [15].

Вопросам здоровья и здорового образа жизни студентов посвящены многие современные исследования. По мнению Л. А. Исакова, в настоящее время «становится очевидной та значимость, которую имеет проблема формирования ЗОЖ как ценности у студентов в системе высшего образования» [3, с. 322].

В. Г. Шпак считает, что «проблема воспитания основ ЗОЖ включает в себя очень серьезную составляющую – антипропаганду спиртных напитков, беспорядочного секса и формирование положительной установки на осознание того, что твое здоровье – это не только личное достояние, но и общественное» [7, с. 237].

Опросы, проведенные в среде студенческой молодежи, позволили выявить высокую распространенность негативных стереотипов поведения среди студенческой молодежи [5, с.69], в том числе и среди студентов-медиков [2, с.19].

Анализ сформированности здоровьесберегающей компетентности у студентов педагогического вуза показал, что, несмотря на то, что студенты указывают на важность здоровья в их жизни, для большинства из них оно остаётся абстрактным явлением, а здоровый образ жизни не является нормой [1, с.38].

В то же время, данные В. И. Филоненко, Т. С. Киенко, основанные на материалах эмпирического мониторингового исследования «Противоречия и парадоксы социализации студенческой молодежи в условиях транзитивности современного российского общества», позволяют констатировать положительную динамику формирования здорового образа жизни, отказа от вредных привычек, рост популярности идеи и практик ЗОЖ, числа приверженцев здорового образа жизни среди студенческой молодежи [6, с.168].

Целью данного исследования является анализ отношения современной студенческой молодежи к здоровью и здоровому образу жизни. Для достижения цели нами были выдвинуты следующие задачи: выявить отношение студентов к здоровью; проанализировать основные факторы, влияющие на здоровье студентов; сформулировать рекомендации по коррекции выявленных проблем.

Для реализации поставленных задач был использован анкетный опрос в формате гугл-форм. Объектом исследования стали 560 студентов 1-5 курсов вузов города Хабаровска.

Исходя из самооценок студентов, только 0,2% из них испытывают серьезные проблемы со здоровьем, 42% студентов охарактеризовали свое здоровье как



«хорошее», 51,8% – как «среднее». Большинство студентов (63,5%) на вопрос: «Ведете ли Вы здоровый образ жизни?» - ответили «Да» и «Скорее да, чем нет».

Для того, чтобы выявить правдивость данных суждений, нами были разработаны блоки вопросов, оценивающие наиболее важные аспекты здорового образа жизни, такие как правильное питание, двигательная активность и отказ от вредных привычек.

Анализ пищевых предпочтений студентов показал, что примерно 23% молодежи не употребляют в пищу свежие овощи и фрукты. Данное пищевое поведение обедняет повседневный рацион и ведет к дефициту балластных веществ, витаминов и минералов.

Несмотря на то, что учеными доказана связь повышенных рисков смертности от всех причин с потреблением переработанного красного мяса (колбасы, сосисок и т.д.) [10] более 60% студентов включают в свое меню мясные и копченые деликатесы.

Регулярное потребление продуктов фастфуда, чипсов и крекеров (30,9% и 22,3% опрошенных, соответственно) ведет к значительному увеличению потребления суточной нормы соли. При этом 11% студентов признались, что постоянно подсаливают готовую еду. Согласно рекомендациям ВОЗ, для снижения кровяного давления и риска сердечно-сосудистых заболеваний, инсульта и коронарных сердечных заболеваний следует сократить норму потребления соли до 5 мг в день [17].

Около 45% студентов регулярно употребляют газированные и энергетические напитки, несмотря на то, что банка Кока-колы объемом 0,33 л содержит 35-40 г или около 70% суточной нормы сахара. Доказано, что напитки с искусственными ароматизаторами и красителями, богатые консервантами и сахарами способствуют увеличению лишнего веса, развитию сахарного диабета, гастрита, язвы, болезней сердечно-сосудистой системы [9].

О низком уровне культуры питания говорит и тот факт, что 29% молодежи не читают этикетки, не обращают внимания на калорийность, процентное содержание белков, жиров и углеводов, сроки выпуска и годности продуктов.

Внушает оптимизм тот факт, что среди первокурсников только 8% не анализируют состав товара перед покупкой.

Исследования показывают, что умеренная физическая активность в объеме 2,5 часа в неделю, по сравнению с нулевой активностью, снижает риск смертности от всех причин на 19%, в объеме 7 часов в неделю – на 24% [11].

В целях укрепления сердечно-сосудистой и дыхательной систем, снижения риска неинфекционных заболеваний и депрессии ВОЗ рекомендует взрослым людям в возрасте 18-64 лет уделять не менее 150 минут, а для получения «дополнительных преимуществ для здоровья» – не менее 300 минут в неделю занятиям аэробикой со средней интенсивностью движений. Кроме того, следует посвящать два или более дня в неделю силовым упражнениям, задействующим основные группы мышц [14].

Опрос показал, что 36,1% хабаровских студентов вообще не занимаются физической культурой и спортом. Большинство учащихся получают физическую нагрузку только на занятиях по физической культуре в вузе. Наличие в современном мире смартфонов, умных часов, фитнес-браслетов позволяет довольно точно узнать продолжительность пеших прогулок. Всемирная организация здравоохранения выработала следующие рекомендации по количеству сделанных шагов в день: малоподвижный образ жизни (менее 5000), низкий уровень ежедневной активности (5000-7500), средний уровень (7500-10000), активный образ (10000-12500), крайне активный образ жизни – более 12500 шагов в день. Соотнеся эти рекомендации с ответами студентов, можно сделать вывод о том, что 25,2% из них ведут малоподвижный образ жизни, 24,6% имеют низкий уровень двигательной активности. Показатели 22,1% учащихся соответствуют среднему образу жизни, активный и крайне активный образ жизни оказался характерен для 14,6% респондентов. Остальные студенты затруднились ответить на этот вопрос.

В заключительном блоке вопросов мы интересовались отношением представителей учащейся молодежи к курению и алкоголю. Выяснилось, что в настоящее время курят лишь 16,6% студентов, 68% студентов никогда не

курили, 15,4% курили, но бросили. В среднем каждый курильщик тратит на сигареты 1700 руб. в месяц.

В отношении потребления спиртных напитков складывается противоположная картина. Примерно 62% студентов регулярно употребляют спиртные напитки, ежемесячно тратя на алкоголь около 3000 рублей. Статистика свидетельствует, что во всем мире в результате вредного употребления алкоголя ежегодно происходит 3 млн смертей, то есть 5,3% от всех случаев смерти [8]. По данным Всемирной организации здравоохранения регулярное употребление спиртных напитков приводит к смерти и инвалидности на более ранних стадиях жизни. Так, среди людей в возрасте 20-39 лет примерно 13,5% всех случаев смерти связаны с алкоголем [13].

Полученные данные свидетельствуют о том, что многие студенты вузов Хабаровска недооценивают факторы, негативно влияющие на их здоровье. В их рационе прослеживается недостаток свежих овощей и фруктов, избыток копченых продуктов, соли и сахара. Большинство студентов имеют низкую двигательную активность, регулярно употребляют алкогольные напитки. Внушают оптимизм данные о довольно низком проценте курящей молодежи, что может косвенно свидетельствовать об эффективности государственных антитабачных мер.

Для решения выявленных проблем необходима разработка и внедрение комплексной региональной программы, направленной на сохранение и укрепление здоровья хабаровских студентов.

#### Список использованных источников

1. Вершинина Н. А. Формирование здоровьесберегающей компетентности у студентов педагогического вуза / Н. А. Вершинина, С. Н. Малафеева // Здоровье и безопасность в современном образовании: сб. материалов VI Всероссийской научно-практ. конф., Екатеринбург, 13-14 ноября 2019. – Изд-во УГПУ, 2019. – С. 34-39.

2. Горностаева Ю. Д. Отношение студентов медицинского университета к здоровому образу жизни / Ю. Д. Горностаева, А. Ю. Михайлов, О. В. Рахманова //Региональный вестник. – 2020. - № 1 (40), С. 17-19.

3. Исаков Л. А. К проблеме формирования здорового образа жизни как ценности у студентов в системе высшего образования / Л. А. Исаков // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. - 2010. - № 14. – С. 319-322
4. Лисицын Ю. П. Общественное здоровье и здравоохранение [Электронный ресурс] : учебник / Ю. П. Лисицын, Г. Э. Улумбекова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. – 544 с. – ISBN 978-5-9704-2654-8 – Режим доступа: <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970426548.html>
5. Магомедова С. А. Образование как фактор формирования здоровья и повышения качества жизни современных студентов / С. А. Магомедова, Н. Т. Магдиева, С. Л. Мусаева, Н. А. Салаватова // Мир науки. – 2019. - № 1 (74). – С. 67-70.
6. Филоненко В. И. Социальные ценности и проблемы здоровьесбережения студенческой молодежи / В. И. Филоненко, Т. С. Киенко // Власть. – 2019. - Т. 27.- № 2. С. 164-170.
7. Шпак В. Г. Формирование культуры ЗОЖ у студентов в процессе обучения в вузе / В. Г. Шпак // Современные тенденции конструирования персоногенетического нарратива на основе элементов социогенетического феномена: сб. материалов межд. научн. конф. - Витебск, 24-25 декабря 2009 г.- Изд-во Витебск. гос. ун-та им. П.М. Машерова, 2009. – С. 235-239.
8. Stefler D. Smoking, alcohol and cancer mortality in Eastern European men: Findings from the PrivMort retrospective cohort study / D. Stefler, A. Azarova, D. Irdam, G. Scheiring, M. Murphy // International Journal of Cancer. - 2018-04-16. - V. 143. - P. 1128—1133.
9. Tasevska N. Sugars and risk of mortality in the NIH-AARP Diet and Health Study / N. Tasevska, Y. Park, Li Jiao, A. Hollenbeck, A. F Subar // The American Journal of Clinical Nutrition. - 2014-02-19. - V. 99. - P. 1077 – 1088.
10. Larsson S. C. Red Meat and Processed Meat Consumption and All-Cause Mortality: A Meta-Analysis / S. C. Larsson, N. Orsini // American Journal of Epidemiology. - 2013-10-22. - V. 179. - P. 282-289.

11. Woodcock J. Non-vigorous physical activity and all-cause mortality: systematic review and meta-analysis of cohort studies / J. Woodcock, O. H. Franco, N. Orsini, I. Roberts // *International Journal of Epidemiology*. - 2010-07-14. - V. 40. - P. 121-138.
12. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] // URL: <http://gufo.me/dict/bse/> (дата обращения 17.03.2020).
13. Всемирная организация здравоохранения: [сайт] – Женева. – Обновляется в течение суток // URL: <http://www.who.int> (дата обращения 17.03.2020).
14. Глобальные рекомендации по физической активности для здоровья // Всемирная организация здравоохранения: [сайт]. – 2010 // URL: [https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet\\_recommendations/ru/](https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_recommendations/ru/) (дата обращения 24.03.2020).
15. Глобальные факторы риска для здоровья // Всемирная организация здравоохранения: [сайт]. - 2015. – 70с. // URL.: <http://www.who.int> (дата обращения 23.03.2020).
16. Медицинская энциклопедия. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/7362> (дата обращения 17.03.2020).
17. Prevention of cardiovascular disease: guidelines for assessment and management of cardiovascular risk // Всемирная организация здравоохранения: [сайт]. – 2007 // URL.:<http://whqilibdoc.who.int/publications/2007/eng.pdf> (дата обращения 23.03.2020).

## Содержание

Барчуков А.В., Филатова В.К., Фещенко И.В. Аспекты обеспечения экономической безопасности в условиях стратегической реструктуризации при конкурсном производстве	3
Бирюкова Л.В., Апханова Е. Ю., Толканева О.Г. Проблемы и перспективы дистанционной занятости как формы организации труда	12
Бойко Е. Ю., Дендиберя М.Ю. Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния организации	17
Бочкарева Т.А. Актуальные вопросы оценки и анализа финансовых рисков	22
Бубновская Т.В. Автоматизация технологии бюджетирования в рамках контроллинга торговой сети	28
Ванакова А.А., Бадюков В.Ф. Анализ качества кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации методами матричных игр в условиях неопределённости	36
Вахрушева О.Б. Автоматизация стратегического управленческого учета	46
Гасанова Н.В., Швалева И.В. Актуальные проблемы применения налога на прибыль организаций и пути его совершенствования в российской федерации	51
Гибельнева Е.А. Проблемы обеспечения финансовой безопасности России	57
Гришина О.А., Дрюк Т.В. Особенности развития национальных страховых рынков в эпоху цифровизации	62
Диденко О.В. Автоматизированная система камерального налогового контроля по налогу на добавленную стоимость «АСК НДС-2»	71

Домагальская И.М., Шпортко О.В. Особенности налогообложения выигрышей от участия в азартных играх, проводимых в букмекерских конторах и тотализаторах	78
Ермолаева В.В. Анализ рекламы, как одно из направлений маркетингового анализа	85
Завалишин А.Ю., Костюрина Н.Ю. Вирусная информация: проблема достоверности в условиях пандемии	90
Засимова А.А., Лемешко Е.Ю. Роль Федерального казначейства в реализации национальных проектов на примере УФК по Хабаровскому краю	99
Захарова Н.И., Соломко М.Н. Тенденции исполнения краевого бюджета Хабаровского края по доходам	105
Касимов Р.С., Лемешко Е.Ю. Роль бизнес-планирования в современных условиях	112
Ковалева М.В., Петрова З.А. Влияние информационных технологий на экономику	118
Котлова Ю.А. Современная модель управленческого учета в системе контроллинга устойчивости	124
Ленючева М.С. Современные аспекты и проблемы проведения налоговой проверки предприятий России при помощи камерального и выездного методов	128
Леонова Н.Г. Соотнесение понятий «экономическая безопасность» и «риск» в аспекте развития региона	134
Марчук А.И., Леонова Н.Г. Формирования финансовых ресурсов учреждений высшего образования и рейтинговая оценка	139
Миронова И.Б., Филина Т.В. Имущественное налогообложение физических лиц в Российской Федерации: проблемы и пути повышения собираемости налогов	145
Нещерет В.А., Котлова Ю.А. Актуальные вопросы формирования и представления бухгалтерской отчетности в контексте изменений с 2020 года	152

Пылаев Е.В., Голуб Л.А. Проблемы организации закупочных процедур с участием физических лиц в Российской Федерации	156
Солдаткин С.Н. Особенности развития лизинговых отношений в аграрном секторе России	161
Солдаткина О.А. Раскрытие информации о прекращенной деятельности в финансовой отчетности по международным и российским стандартам	167
Соломко М.Н. Расходы бюджета Хабаровского края на осуществление капитальных вложений: тенденции, проблемы, пути совершенствования	172
Солохина Е.Б. Краудлендинг как новое явление в кредитной системе	180
Сорока С.А. К вопросу об интеграции в сфере услуг	185
Тишутина О.И., Уразбахтин Н.Ф. Актуальные проблемы налогового администрирования и пути их решения	189
Урюмцева В.С., Ермолаева В.В. Оценка платежеспособности лизинговой компании на примере АО «УЛК»	195
Филатова О.А. Страховой рынок России перед лицом новых вызовов и угроз	199
Филиппов А.Д., Бадюков В.Ф. Методические подходы к использованию матричных игр при принятии управленческих решений дистрибьюторской компанией	204
Шумахова И.Д. Отношение к здоровью и здоровому образу жизни студентов города Хабаровска	214