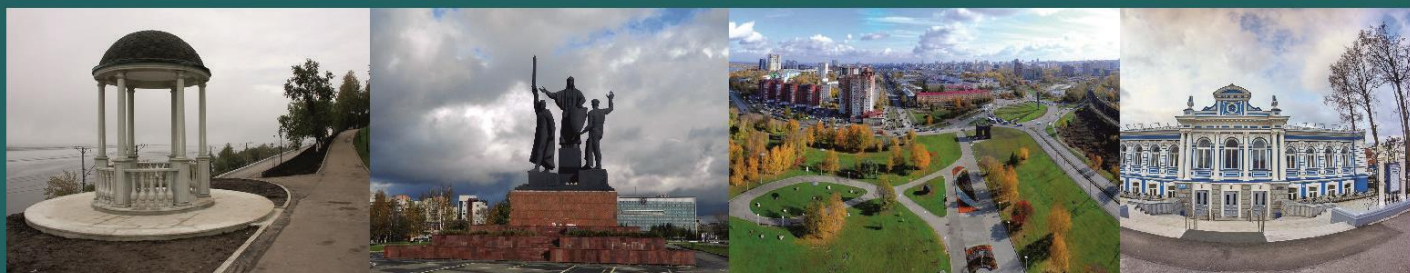


**ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
Пермский филиал Финуниверситета**

Ассоциация экспертов образования Пермского края

**Сборник научных работ
XIII российской межвузовской
научно-практической конференции
преподавателей и студентов,
посвященный 90-летию
Пермского филиала Финансового
университета,
75 годовщине Победы
в Великой Отечественной войне**



**г. Пермь
4 марта 2020**

**ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»**

Пермский филиал Финуниверситета

Ассоциация экспертов образования Пермского края

ЮНОСТЬ. ТВОРЧЕСТВО. ПРОГРЕСС

Сборник научных работ XIII российской межвузовской
научно-практической конференции преподавателей и студентов,
посвященный 90-летию Пермского филиала Финансового
университета и 75-летию Победы в Великой Отечественной
Войне
(Пермь, март 2020 года)

Пермь 2020

УДК 37:316:33:34 (08)
ББК 74.5:66.74:65:67я43
С 23

Рецензенты:

д.э.н., проф., преп. Пермской государственной сельскохозяйственной
академии им. академика Д.Н. Прянишникова

М.М. Галеев;

д.п.н., проф., преп. НИУ «Высшая школа экономики»

Е.Г. Плотникова

С 23 Юность. Творчество. Прогресс: сборник научных работ XIII российской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов, посвященный 90-летию Пермского филиала Финансового университета и 75-летию Победы в Великой Отечественной Войне (Пермь, февраль 2020 г.) /Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – Пермь, 2020. – 445 с.

ISBN 978-5-9906044-3-8

В сборнике представлены материалы по социальным, финансово-экономическим и правовым аспектам развития современной России.

УДК 37:316:33:34 (08)
ББК 74.5:66.74:65:67я43

© Коллектив авторов, 2020

© Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2020

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ВАЖНЫЙ ЭТАП В ОРГАНИЗАЦИИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

ШИСТЕРОВА Е.А., к.п.н.

Пермский филиал Финансового университета

Традиционная научно-практическая конференция преподавателей и студентов «Юность. Творчество. Прогресс», которая начиналась в 2008 г. является формой привлечения студентов к научно-исследовательской деятельности, расширения их научного кругозора, приобретения ими исследовательских навыков и обеспечения высокого качества профессиональной подготовки.

Начинаясь как научно-практическая конференция Пермского финансово-экономического колледжа, с 2011 г. Конференция проводится в рамках Международного научного студенческого конгресса.

НПК входит в научно-исследовательскую деятельность студентов, которая представляет из себя совмещение работы с преподавателями, совместное изучение процессов и явлений, связанных с получением новых, более «глубоких» знаний, их полноценной систематизации.

Структура Конференции состоит из пленарного заседания, работы секций и итогового заседания. На пленарных заседаниях представляют свои исследования преподаватели и студенты филиала. Характерной чертой пленарных заседаний является выступления в качестве докладчиков преимущественно социальных партнёров филиала.

Тематика работы секций посвящена актуальным финансово-экономическим и социально-правовым аспектам развития современной России. Количество секций в разные годы варьировалось от 7 до 10. В 2009 и 2010 гг. проводились виртуальные секции, посвященные использованию информационно-коммуникационных технологий как средства повышения качества подготовки специалистов. В 2012 г. в рамках Конференции проводился конкурс творческих исследовательских работ студентов по теме «История меценатства в Пермском крае: исторические портреты». Конференция 2015 г. стала самой представительной по количеству исследователей – 165 человек, среди которых 7 – руководители ведущих экономических организаций Пермского края. В 2016 г. впервые в рамках конференции стали проводиться мастер-классы социальными партнёрами для студентов специальности «Банковское дело».

Со временем качественно изменялся состав участников Конференции. Так, если в 2008 г. большинство выступавших являлись преподавателями филиала, то уже в 2014 г., кроме значительно увеличившегося числа студентов, участие принимают студенты и преподаватели из других филиалов Финансового университета, вузов и ССУЗов Пермского края. В нынешней конференции участвуют более 300 участников, из них 162 подготовили выступления и публикации в сборник конференции. Из них 26 преподавателей (5 вузовских), 126 студентов (114- филиала, 12 - вуза) из Пензенского, Ярославского филиала, самого Финансового университета, Пермского национально-исследовательского университета, Пермского машиностроительного колледжа и др.

Итогом работы каждой Конференции является сборник научных работ преподавателей и студентов, который приобретает статус научного издания. Сборнику присвоен международный стандартный номер книги (ISBN), что, наряду с индексом ББК, УДК и авторским знаком, даёт возможность распространять сборник в торговых сетях и автоматизировать работу с изданием.

Наша конференция проводится в рамках второго этапа XI Международного научного студенческого конгресса «память о Великой отечественной войне в сознании молодежи XXI века», посвященного празднованию 75-й годовщины Победы в Великой

Отечественной войне 1941-1945 гг. По ее результатам присуждается 1 первое место, 2 вторых и 3 третьих за участие в Международном конгрессе.

СЕКЦИЯ 1. КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗВИТИИ РОССИИ

БОРОЗДИН А.В.

Научный руководитель – Проскурнова К.Ю.

Ярославский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Понятие «цифровая экономика» было введено Доном Тапскоттом в 1995 году при описании особенностей сетевой разведки. Сегодня под цифровой или виртуальной экономикой понимают совокупность отношений в области экономики, культуры и общественной жизни, базирующихся на внедрении электронных технологий.

Авторы монографии «Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения», размещенной в базе данных Российского индекса научного цитирования, определяют цифровизацию как создание продукта в цифровой форме. Эта книга используется в качестве пособия по цифровой экономике.

Инновации, способствующие ускоренному развитию интернет-экономики:

- машинное обучение;
- облачные вычисления;
- искусственный интеллект (имитация когнитивных функций человека);
- нейронные сети;
- блокчейн.

Функционирование многих фирм частично или полностью осуществляется через интернет. Ярким примером использования цифровых технологий является Сбербанк или Яндекс-такси.

Направления деятельности юридических лиц и субъектов предпринимательства, доступные для удаленного ведения:

- бухгалтерский учет и аудит;
- доставка товаров;
- логистика;
- маркетинг;
- оказание услуг;
- формирование и предоставление отчетности;
- планирование, управление и контроль;
- анализ бизнеса.

В нацпрограмме «Цифровая экономика Российской Федерации» 2017 года были определены 8 направлений применения новых технологий. К ним относятся:

- государственное регулирование. Создание на законодательном уровне условий для успешного развития цифровой экономики в России;
- информационная инфраструктура (ИКТ). К 2021 году прогнозируется значительный рост патентов на изобретения в IT-сфере. На федеральном и региональном уровнях вводятся налоговые льготы для компаний, занимающихся

прикладными исследованиями в сфере высоких технологий;

- исследования и разработки. Новые технологии позволят создавать платформы для обмена продукцией или опытом независимых участников рынка;
- кадры и образование. Планируется создание супер-сервиса для повышения цифровой грамотности россиян с возможностью применения теории при решении практических задач. В общеобразовательных учреждениях для изучения новшеств цифровой экономики будет введена новая дисциплина – «Технология», с привлечением в качестве преподавателей практикующих специалистов;
- информационная безопасность. Предусматривает применение отечественных разработок при обеспечении кибербезопасности;
- государственное управление. Отказ от бумажного документооборота, предоставление справок и выписок в электронном виде уже частично реализованы;
- умный город. Использование возможностей интернета в парадигме Интернета вещей даст возможность автоматизации парковок, управления водными и энергетическими ресурсами, создания беспилотного общественного транспорта;
- цифровое здравоохранение. Финансовая поддержка на конкурсной основе новых российских компаний, использующих высокие технологии в медицине. Оказание своевременной технологичной медицинской помощи по месту требования [1, с. 112-116].

Почти 50% людей в России и за рубежом используют интернет для обучения и работы. Находясь в декрете, можно получить дополнительное образование или повысить квалификацию в удобное время. Оборот виртуальной торговли вплотную приблизился к объемам стандартных покупок. За 2018 год онлайн-продажи в России составили 1,15 трлн рублей. Лидеры Интернет-торговли в нашей стране – Wildberries и Ozon. Россияне, проживающие в крупных городах или сельской местности, имеют равные возможности при выборе товаров через интернет [2].

В 2018 году мировое число людей, использующих интернет, увеличилось до 4,021 млрд человек, четверть из которых впервые появилась в сети в 2017-2018 годах [2].

Статистика по России – около 75% россиян пользуются различными онлайн-сервисами и социальными сетями [2].

Виртуальная экономика и биотехнологии способны улучшить жизнь обычных людей. Врач оперативно поставит диагноз и, при необходимости, проведет операцию, независимо от местонахождения пациента. Житель любого региона страны сможет получить высшее образование или обучиться новой профессии дистанционно. У покупателей появляется огромный выбор товаров, доступных в интернет-магазинах. При этом повышается скорость оказания услуг и их качество. Для компаний использование возможностей цифровых технологий позволит повысить производительность труда работников, снизить затраты, расширить круг потенциальных покупателей. Электронные технологии применяют даже в сферах АПК (роботизация), экологии (сортировка мусора) и ЖКХ («умные» счетчики). Сканируются документы, приказы, книги, журналы или отдельные статьи. Оцифровка обеспечивает сохранность объектов, облегчает поиск документов, расширяет их доступность через систему Консультант или Гарант.

После избрания на четвертый президентский срок В.В. Путин подписал Указ по регулированию отношений в формате программы для 13 нацпроектов на перспективу до 2024 года по трем направлениям:

- экономический рост;
- комфортная среда для жизни;
- человеческий капитал.

Российская программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утверждена 4 июня 2019 года протоколом заседания президиума Совета при

Президенте РФ по стратегическому развитию и нацпроектам (далее – Президиум Совета). В нее вошли шесть федеральных проектов. Важность темы В. Путин подчеркнул в ежегодном послании Федеральному Собранию в феврале 2019 года. Регионы разрабатывают собственные программы по развитию виртуальной экономики (Московская область, Пермский край и другие). Федеральные субсидии регионы будут получать в рамках заключенных с федеральным центром соглашений. Эксперты в области электронной экономики объединяются в сообщества (Лига цифровой экономики).

Цели нацпроекта по цифровизации экономики:

- рост расходов на совершенствование электронных технологий из всех источников (по доле в ВВП) в три и более раза по сравнению с 2017 годом;
- переход органов федеральной, региональной и муниципальной власти на программное обеспечение российских разработчиков;
- гарантия устойчивости и безопасности высокоскоростного интернета для россиян на всей территории страны.

Чтобы достичь целевых показателей, необходимо решить ряд задач:

- разработка и утверждение нормативно-правовых документов, регулирующих внедрение новых технологий;
- обеспечение полномасштабной инфраструктуры управления данными с использованием российских технологий;
- создание образовательных программ для подготовки высококлассных специалистов для виртуальной экономики;
- гарантия безопасности электронных данных, защита государственных, личных, бизнес интересов;
- разработка и введение «сквозных» технологий с использованием разработок российских программистов;
- применение передовых технологических решений в сфере госуправления и оказания органами власти услуг населению.

По всем направлениям программы утверждены планы мероприятий. Уже сейчас в стране действует сайт Госуслуг, который, по отзывам граждан, пользуется большим спросом. Государственные и муниципальные учреждения заключают договора с контрагентами по результатам электронных торгов, аукционов или запроса котировок. Это позволяет рационально использовать бюджетные средства.

Реализация программы предусматривает:

- укрепление позиций России на мировом рынке услуг по хранению и обработке данных за счет увеличения доли участия с 1 до 10% к 2024 году;
- предоставление широкополосного доступа к интернету со скоростью не менее 100 Мбит/с 97% жителей страны;
- покрытие мобильными сетями 5G городов с численностью населения более 1 млн человек;
- к 2024 году число ИТ-специалистов, ежегодно подготавливаемых российскими ВУЗами, составит 120 тыс. человек;
- к 2024 году в России появится не менее 10 предприятий в сфере высоких технологий.

По каждому направлению нацпроекта разрабатываются дорожные карты. Например, по сквозным технологиям утверждено 7 таких карт. В них подробно описываются смысл технологий, схемы их применения, приводятся характеристика текущего состояния, целевые показатели и инструменты для их достижения. Росстат совместно с ВШЭ и Минкомсвязи, начиная с 2018 года выпускают ежегодные статистические сборники по достижениям цифровой экономики (УДК 338).

У России есть все необходимые предпосылки для дальнейшей реализации цифрового потенциала и ускорения темпов цифровизации. Новые технологии будут

положительно сказываться на развитии бизнеса, отечественного народного хозяйства, здравоохранения, образования и государственного управления, приведут к росту качества жизни, появлению системы «умного» города, новых форм социализации людей и их коммуникаций. В целом цифровизация создаст синергетический эффект и приведет к общему росту экономики России.

Литература:

1. Лубягина Ю.В. Цифровая экономика России / Ю.В. Лубягина, М.Н. Попова, А.В. Дремина, Д.В. Бурнакова, М.Д. Прасолова // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XIII междунар. науч.-практ. конф. – № 1(13). – М., Изд. «МЦНО», 2018. – С. 112-116.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Андиева Е.Ю., Фильчакова В.Д. Цифровая экономика будущего. Индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3. С.214-218.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ВАСИЛЬЕВ А.Е., ПАВЛОВА Т.Г.

Научный руководитель – канд. экон. наук Проскурнова К.Ю.

Ярославский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня не обязательно выходить из дома, чтобы совершать покупки, можно, не вставая с дивана, заказать платье или продукты питания через онлайн-магазин. Такую возможность дают технологии новой эпохи, эпохи «цифровой экономики». Что такое «цифровая экономика» и как она изменяет нашу жизнь?

В основе цифровой экономики лежат компьютерные технологии, сотовая связь, интернет, все процессы, связанные с обработкой больших данных. Многие процессы современной экономики осуществляются в виртуальной реальности, что включает в себя Интернет-торговлю, онлайн-услуги, электронные платежи. Цифровые технологии открывают новые возможности, помогая экономить время и деньги. Можно покупать товары в интернет-магазинах по более низким ценам, для того чтобы оформить документы, не нужно стоять в длинных очередях — это можно сделать через онлайн-сервисы. Все это доступно каждому человеку, у которого есть доступ к интернету. Но несмотря на все это, цифровая реальность имеет и слабые стороны. Безопасность личных данных может оказаться под угрозой, поскольку все операции совершаются через интернет. Некоторые привычные и распространенные профессии, возможно, исчезнут и их заменят продвинутые технологии. Человеку в информационном обществе требуется образование нового формата.

В соответствии с утвержденной «Стратегией развития информационного общества Российской Федерации на 2017–2030 годы» цифровая экономика рассматривается как род хозяйственной деятельности, для которой данные в цифровом виде являются ключевым показателем производства. Применение результатов полученных данных в сопоставлении с традиционными хозяйственными моделями существенно повышают рентабельность разных типов производства, оборудования, технологий сервиса, продажи и доставки.

К основным задачам программы цифровой экономики можно отнести:

1. Обеспечение технологического лидерства страны в условиях формирования цифрового пространства экономическим приоритетам цифровой экономики.
2. Формирование новой структуры экономических сбережений.

3. Формирование подходов к организации производственных отраслей.
4. Формирование принципов эффективного усовершенствования управления, существующими экономическими ресурсами.
5. Создание условий для делового участия национального бизнес-сообщества.

Совершенствование электронной торговли содействует лучшему развитию внутреннего производственного рынка России, а также способствует улучшению конкурентной среды и общего делового климата в сфере торговли.

Глобальные вызовы цифровой экономики для традиционного сектора транспорта и логистики, быстрое изменение запросов и ожиданий клиентов, сложные цепочки поставок — ответом на все эти вопросы становится «цифровая логистика». Электронная торговля предоставляет возможность повышения доступности информации, но проблемы поставок товаров, оказания услуг и выполнения работ могут способствовать снижению количества заключаемых электронных торговых сделок и совершаемых розничных продаж [2].

В настоящее время наблюдается быстрый рост в сфере финансовых услуг, что способствует активному развитию технологических решений для данной области. Направлениями области финансовых технологий на данный момент являются: платежи и переводы, краудфандинг, управление активами, финансовый маркетплейс, блокчейн. Россия на данный момент является одним из ведущих производителей топлива, но, несмотря на это, очевидно, что запасы газа и нефти не безразмерны и возникает необходимость в поиске новых решений для создания высоко интегрированных интеллектуальных системообразующих и распределительных электрических сетей нового поколения в Единой энергетической системе России. Новые коммуникационные и информационные технологии будут провоцировать рост «умных городов», которые для увеличения эффективности и устойчивости городских центров используют данные и автоматизацию [3].

Чтобы обеспечить качественный рост экономики придется использовать технологии, которые позволят точно давать оценку текущему состоянию рынка, прогнозировать ее развитие и способствовать устойчивости и быстрому реагированию в случае изменений в конъюнктуре рынков.

Все рынки, которые существуют на данный момент, затрагивает цифровизация. Цифровизация провоцирует появление новых рынков, основанных на сетевой природе. Россия уделяет внимание рынкам, которые содействуют обеспечению национальной безопасности и высокого уровня жизни граждан.

В качестве последствий цифровизации можно привести в пример несколько перспективных рынков цифровой экономики:

1) Ассоциация AeroNet послужила причиной возникновения нового глобального сетевого рынка, который способен предоставить крупное объединение беспилотных аппаратов. Благодаря развитию технологий произойдет существенное расширение применения беспилотных авиационных и околоземных космических систем, комплексных решений и услуг на их основе.

2) MariNet — рынок морских интеллектуальных систем. Приоритетами являются цифровая навигация, технологии освоения ресурсов океана и инновационное судостроение.

3) Рынок HealthNet включает в себя открытую экосистему, которая поддерживает и развивает компании, создает и предоставляет биотехнологические и медицинские продукты и услуги, ведущие к значительному улучшению здоровья и уровня жизни человека в России.

4) Следующим этапом развития сегодняшнего Интернета станет NeuroNet. Благодаря чему человек сможет взаимодействовать с машиной с помощью нового нейрокомпьютерного интерфейса, дополняя стандартные методы, а сами компьютеры станут нейроморфными, основанными на гибридных цифро-аналоговых архитектурах.

5) EnergyNet – это рынок оборудования, программного обеспечения, инжиниринговых и сервисных услуг для комплексных систем и сервисов интеллектуальной энергетики разных масштабов.

6) Рынок продовольствия FoodNet будет оснащен интеллектуализацией, автоматизацией и роботизацией технологических процессов на протяжении всего жизненного цикла продуктов от производства до потребления, а также развитием биотехнологий.

7) Safenet - совершенствование информационных технологий, выражающаяся в изменении ландшафта городской среды, моделей индивидуального поведения, мобильности и формировании тенденций и рынков.

Опираясь на современные технологии, мы получаем возможность создать среду высокотехнологичной цифровой платформы государственного управления. Высокотехнологичная цифровая платформа, основанная на высоких технологиях, позволит автоматизировать сбор статической, налоговой и иной отчетности, обеспечит минимизацию человеческого фактора и сопутствующей ему коррупции и ошибок.

Президент РФ Владимир Владимирович Путин на заседании Совета по приоритетным проектам заявил, что цифровая экономика - это уклад жизни, новая основа развития для всего общества. Программа «Цифровая экономика», которая была разработана по поручению В.В. Путина, должна стать толчком для научно-технологического прогресса России, помочь избавиться от бюрократического барьера, упростить ведение бизнеса и стать основой для появления новых высококвалифицированных специалистов. Именно по этой причине необходимо задействовать все ресурсы, которые имеет Россия, для того чтобы совершить скачок в развитии цифровой экономики [1, с. 200-204].

Литература:

1. Сидякина Д.Э. Перспективные рынки цифровой экономики // Конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук: сборник научных трудов. - ОрелГУЭТ, 2017. С.200-204.

2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB7..> (дата обращения 17.02.2020)

3. Формирование цифровой экономики — это вопрос национальной безопасности РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4389411> (дата обращения 17.02.2020)

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

ВЫСОЦКИЙ А. С.

Научный руководитель – Вронская М.М.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На современном этапе развития рыночной экономики в распоряжении инвесторов применяются два вида инвестиционного анализа: технический и фундаментальный.

Ключевое различие между указанными методами анализа заключается в объекте исследования. В рамках фундаментального анализа, аналитики изучают закономерности, которые будут действовать в будущем, а взгляд технического анализа, в свою очередь, обращен на прошлое.

Впервые в литературе понятие «фундаментальный анализ» появилось в книге Б.Грэма и Д.Додда «Анализ ценных бумаг», где он был определен как инструмент для предсказания будущих биржевых цен на акции. Данная книга была опубликована в США в 1934г. Позднее, в научной литературе фундаментальный анализ начали трактовать в качестве процесса «исследования состояния экономики, отрасли и финансового положения компании с целью определения рыночной стоимости акций компании».

Таким образом, фундаментальный анализ представляет собой оценку различных внешних и внутренних факторов, оказывающих существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, результаты которой находят отражение в рыночной стоимости ценных бумаг данного предприятия.

В ходе проведения фундаментального анализа выделяют несколько этапов:

1. Анализ сектора (Sector) и отрасли (Industry)
2. Анализ членства компании в фондовых индексах (Index)
3. Анализ рыночной капитализации (Marketcapitalization)
4. Анализ коэффициента «цена/прибыль» (p/e) и его прогнозирования
5. Анализ коэффициента PEG
6. Анализ темпов роста прибыли за последние 5 лет
7. Анализ дивидендной доходности
8. Анализ среднего объема торгов (AvgVolume)
9. Анализ доли институциональных инвесторов
10. Проведение скоринга.

В рамках проводимого исследования будут более детально изучены все указанные выше этапы фундаментального анализа на примере «TheGoldmanSachsGroupInc».

«TheGoldmanSachsGroupInc» является одним из крупнейших в мире инвестиционных банков, осуществляющим деятельность, связанную с инвестиционным банкингом, торговлей ценными бумагами, инвестиционным менеджментом и другими финансовыми услугами.

Выбранная компания относится к финансовому сектору и отрасли инвестиционного банкинга. Принадлежность компании к тому или иному сектору и отрасли позволяет сформулировать ряд выводов о средне- или долгосрочных перспективах.

На основе данных, представленных в Приложении 1, можно сделать вывод о том, что по итогам 2019г. сектор финансов в мировой экономике показал рост, в среднем на 19,7% за год. В свою очередь, на основе показателей Приложения 2, необходимо отметить, что отрасль инвестиционного банкинга также по итогам 2019г. показала рост, в среднем, на 18,6%.

На основе вышесказанного может быть сделан вывод о том, что компания «TheGoldmanSachsGroupInc» имеет положительные средне- и долгосрочные перспективы, поскольку отрасль и сектор деятельности компании по итогам 2019г. показали уверенный уровень роста. Кроме того, данный факт положительно влияет на инвестиционную оценку.

Также выбранная в качестве объекта исследования компания, входит в два ведущих фондовых индекса: промышленный индекс Доу – Джонса (DowJonesIndustrialAverage, DJIA) и S&P 500. Преимуществом этого является, во-первых, повышение значимости и солидности компании в глазах частных инвесторов. Во-вторых, акция «ходит за рынком», так как в нее вкладывается значительное количество инвесторов, формирующих индексные портфели.

Таким образом, если инвестор заинтересован двигаться за рынком при установившемся тренде на повышение, тогда индексные акции будут являться необходимой инвестицией. С другой стороны, в случае, если инвестор нацелен на

поиск недооцененных небольших компаний с хорошим потенциалом ценовой волатильности, тогда отсутствует необходимость в приобретении акций компаний, входящих в глобальные финансовые индексы.

Далее следует проанализировать рыночную капитализацию «TheGoldmanSachsGroupInc» (Приложение 3). Рыночной капитализацией или Marketcapitalization (MarketCap) является рыночная стоимость компании, которая определяется как произведение текущей цены акции на количество акций в обращении. В свою очередь, количество акций в обращении (Shsoutstand) рассчитывается как разница между полным количеством акций, выпущенных компанией и числом акций, выкупленных эмитентом, в том числе для сотрудников или для дальнейшей перепродажи на рынке.

Согласно инвестиционным стратегиям П. Линча, заслуживают внимания частных инвесторов компании с капитализацией от 100 млн. дол. до 5 млрд. дол. Таким образом, компания «TheGoldmanSachsGroupInc», обладающая рыночной капитализацией 87 млрд. дол. не может считаться инвестиционно привлекательной по данному параметру.

Также необходимо рассмотреть анализ коэффициента «цена/прибыль» (P/E) и его прогнозирования (FORWARDP/E)/ Коэффициент P/E определяется отношением текущей рыночной цены акции к прибыли на одну акцию. Под прибылью на одну акцию (E или EPS) понимается прибыль компании за вычетом дивидендов по привилегированным акциям, деленная на среднегодовое количество акций в обращении (ShsOutstand). Периодом, за который снимаются значения E и ShsOutstand служит 12 месяцев предыдущего года, то есть итоги 2019 отчетного года.

Чем ниже значение коэффициента P/E, тем более недооценена компания и наоборот. Большинство инвестиционных стратегий ориентируется на интервал данного показателя от 7 до 20, то есть при значении коэффициента более 20 акция будет считаться перекупленной и, следовательно, долгосрочные инвестиции в такую акцию не эффективны. В случае, если значение P/E менее 7, акцию принято считать недооцененной, что положительно отразится при вложении в данную ценную бумагу на долгосрочную перспективу.

К текущему коэффициенту P/E непосредственно относится его прогноз, ForwardP/E, равный отношению рыночной цены акции к прибыли, прогнозируемой на следующий финансовый год. По нормативным значениям ForwardP/E диапазон несколько уже, чем по коэффициенту текущего P/E, от 10 до 20, рекомендации, в свою очередь, остаются схожими с рекомендациями для текущего P/E.

У анализируемой организации коэффициенты P/E и Forward P/E составили 11,63 и 10,21 соответственно, по данным на конец 2019г. На основании значений данных показателей рекомендуется воздержаться от покупки акций данной организации.

Следующим этапом анализа является рассмотрение коэффициента PEG, который является отношением P/E, рассмотренным ранее, к плановому росту прибыли компании на 3-5 лет. Данный коэффициент уравнивает высокий показатель P/E у динамично развивающихся организаций.

Рассматривая оценку данного показателя П. Линчем, следует отметить, что при значении PEG=1 компания будет оценена справедливо, при значении показателя более и менее 1 организация будет переоценена и недооценена соответственно. Рекомендуемым значением PEG является <1,2.

Таким образом, показатель PEG у анализируемой компании на конец 2019г. составил 3,25. Данное значение говорит о переоценке компании на рынке и, следовательно, по данному коэффициенту следует отказаться от приобретения акций «TheGoldmanSachsGroupInc» при формировании инвестиционного портфеля.

Далее рассмотрим показатель темпа роста прибыли организации за последние 5 лет. Согласно мнению П. Линча, инвестиционный интерес представляют компании с

показателем EPSpast 5Y в пределах от 15% до 30%. При значении показателя выше 30% компания может столкнуться с трудностями в поддержании темпов роста в будущем, а также будет проявляться повышенный интерес трейдеров и аналитиков к организации, что повлечет уменьшение темпов роста котировок ценных бумаг компании.

Показатель EPSpast 5Y у «TheGoldmanSachsGroupInc» составляет 9,2%, следовательно, следует воздержаться от покупки акций данной компании.

Также необходимо рассмотреть при проведении фундаментального анализа инвестиций показатель дивидендной доходности. Dividendyields (Dividend %) определяется отношением годового дивиденда на акцию к ее рыночной цене. Согласно инвестиционным стратегиям П. Линча, рекомендуется сравнивать дивидендную доходность с доходностью долгосрочных государственных облигаций (бондов) США. Акции компании не рекомендуются к покупке в случае, если Dividend % по акциям ниже доходности бондов на 6% и более.

В настоящий момент, доходность американских долгосрочных долговых бумаг, срок погашения которых от 5 до 30 лет, составляет от 3% до 3,4%.

Таким образом, Dividend % у «TheGoldmanSachsGroupInc» составляют 2%, а доходность американских бондов от 3% до 3,4%, следовательно, акции анализируемой компании рекомендуются к приобретению по данному параметру.

Далее рассмотрим показатель среднего объема торгов за предшествующие 3 месяца (AVGVOLUME). Данный показатель может рассматриваться, как предупреждение о манипулировании акцией некоторыми крупными игроками рынка, что негативно сказывается на частных инвесторах.

Данный показатель сравнивается с общим количеством акций в обращении (ShsFloat). При отношении AvgVolume/ShsFloat менее 1% ценные бумаги рекомендуются к покупке, поскольку демонстрирует отсутствие крупных манипуляций по акциям данной компании.

Отношение AvgVolume/ShsFloat у анализируемой организации составило менее 0,7%, что положительно влияет на инвестиционную привлекательность данной компании.

Последним анализируемым показателем будет являться доля институциональных инвесторов (InstOwn). Институциональными инвесторами являются инвестиционные компании, банки, страховые организации, хедж-фонды и иные крупные лицензированные участники фондового рынка.

У «голубых фишек», то есть акций крупнейших публичных компаний, показатель InstOwn составляет не менее 40%. Согласно мнения П. Линча, рекомендуются к покупке акции со значением InstOwn от 5% до 65%, желательно ближе к нижнему показателю норматива. Доля институциональных инвесторов менее 5% говорит о неоднозначных перспективах компании, а выше 65% - о возможной значительной волатильности ценных бумаг при их продаже крупными инвесторами.

Показатель InstOwn у анализируемой компании на конец 2019г. составляет более 75%, что негативно влияет на оценку инвестиционной привлекательности.

Заключительным этапом анализа инвестиционной привлекательности будет являться проведение скоринга, обобщающего рекомендации по «TheGoldmanSachsGroupInc» по состоянию на конец 2019г. в скоринговую (бальную) таблицу. (Таблица 1).

Таблица 1 – Скоринговая таблица результатов фундаментального анализа

Показатель/коэффициент	Сигнал	
	Покупать	Воздержаться от покупки
Сектор(Sector) и отрасль (Industry)	+	

Участие в индексах (Index)	+	
Рыночная капитализация (Market Cap)		+
Коэффициент P/E и ForwardP/E		+
Коэффициент PEG		+
Темп роста прибыли (EPSpast 5Y)		+
Дивидендная доходность (Dividend %)	+	
Среднедневной объем торгов (AvgVolume)	+	
Доля институциональных инвесторов (InstOwn)		+
Итого	4	5

Таким образом, на основе произведенного анализа акции «TheGoldmanSachsGroupInc» не рекомендуются к покупке при формировании инвестиционного портфеля по состоянию на конец 2019г.

Список использованных источников и литературы

Учебная литература

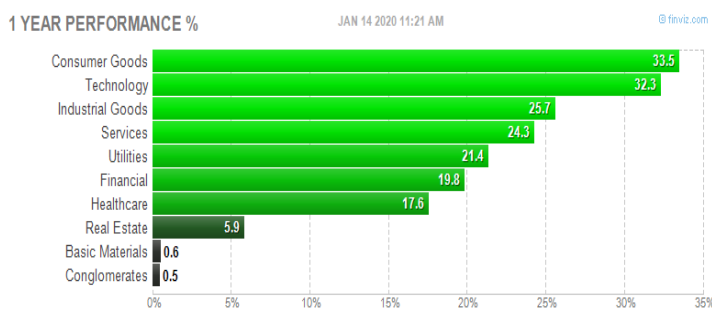
- 1) Блау, С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров / С.Л. Блау. - М.: Дашков и К, 2018. - 256 с.
- 2) Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017.- 320 с.
- 3) Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: Учебное пособие: Пер. с англ. / М. Кэхилл.- М.: ДиС, 2018. - 432 с.

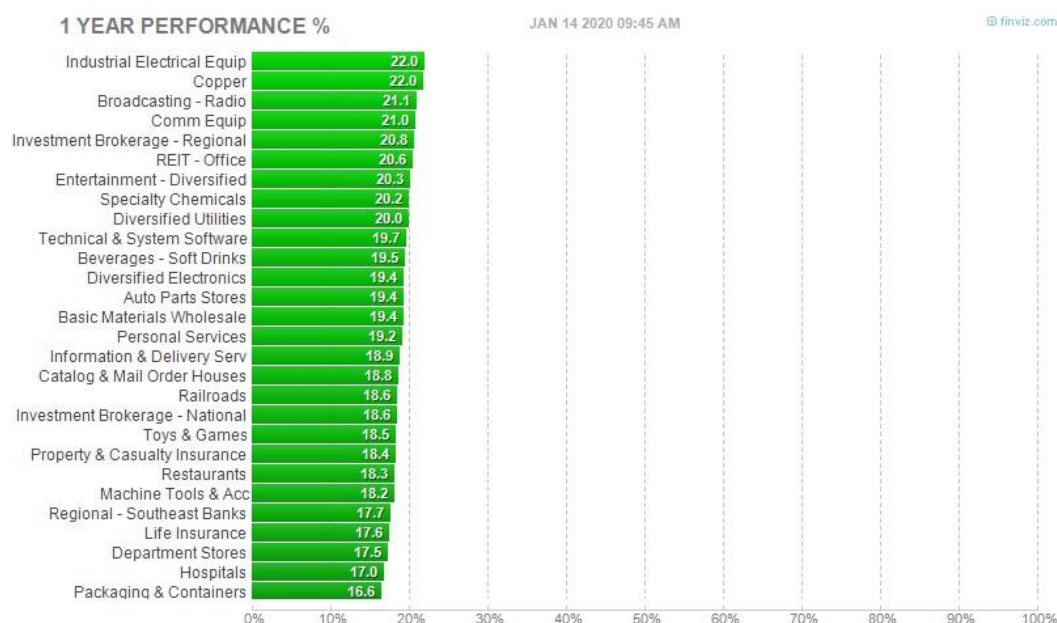
Периодические издания

- 4) Курбаков И.С.: Фундаментальный анализ как основной индикатор в принятии решений об изменении характеристик инвестиционного портфеля.Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. №3-2. С. 303-307
- 5) Нигматшина Э.Л.: Принятие инвестиционных решений на фондовом рынке с использованием методов фундаментального анализа. Проблемы экономики и менеджмента. 2017. № 3 (67). С. 72-78.
- 6) Тайлак А.Е.: Фундаментальный и технический анализ фондового рынка. Актуальные проблемы современности. 2018. № 2 (20). С. 119-123.

Приложения

Приложение 1





GS [NYSE]

The Goldman Sachs Group, Inc.

Financial | Investment Brokerage - National | USA

statements

Index	DIIA S&P500	P/E	11.63	EPS (ttm)	21.09	Insider Own	0.20%	Shs Outstand	354.80M	Perf Week	4.81%
Market Cap	87.00B	Forward P/E	10.21	EPS next Y	24.02	Insider Trans	0.00%	Shs Float	349.25M	Perf Month	10.86%
Income	8.01B	PEG	3.19	EPS next Q	5.50	Inst Own	75.80%	Short Float	1.90%	Perf Quarter	19.80%
Sales	53.98B	P/S	1.61	EPS this Y	21.50%	Inst Trans	-0.18%	Short Ratio	2.78	Perf Half Y	15.89%
Book/sh	218.40	P/B	1.12	EPS next Y	9.98%	ROA	0.90%	Target Price	253.36	Perf Year	38.59%
Cash/sh	265.20	P/C	0.92	EPS next 5Y	3.64%	ROE	10.70%	52W Range	174.10 - 246.11	Perf YTD	6.65%
Dividend	5.00	P/FCF	-	EPS past 5Y	9.20%	ROI	1.70%	52W High	-0.37%	Beta	1.34
Dividend %	2.04%	Quick Ratio	-	Sales past 5Y	5.40%	Gross Margin	60.60%	52W Low	40.84%	ATR	3.59
Employees	37800	Current Ratio	-	Sales Q/Q	-0.10%	Oper. Margin	20.30%	RSI (14)	76.38	Volatility	1.34% 1.29%
Optionable	Yes	Debt/Eq	7.15	EPS Q/Q	-23.70%	Profit Margin	15.70%	Rel Volume	1.39	Prev Close	245.21
Shortable	Yes	LT Debt/Eq	2.83	Earnings	Jan 15 BMO	Payout	16.40%	Avg Volume	2.39M	Price	245.21
Recom	2.40	SMA20	5.31%	SMA50	8.95%	SMA200	17.22%	Volume	0	Change	0.00%

ПЕРСПЕКТИВЫ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ЕРЕМИНА А.Ю., НАСЫРОВА М.Э.

Научный руководитель - Проскурнова К.Ю.

Ярославский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

31 июля 2017 года - день принятия программы «Цифровая экономика Российской Федерации», а 24 декабря 2018 года принята Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

В рамках Национального проекта «Цифровая экономика» предусмотрена реализации ряда федеральных проектов:

- «Информационная инфраструктура»;
- «Кадры для цифровой экономики»;
- «Цифровые технологии»;
- «Нормативное регулирование цифровой среды»;

«Информационная безопасность»;
«Цифровое государственное управление» [4].

В современной России идет урегулирование большинства вопросов, связанных с использованием информационных технологий в различных сферах деятельности. Однако программа имеет ряд недостатков, которые стоят барьерами на пути формирования и развития цифровой экономики. Большой процент граждан России признает необходимость в применении цифровых компетенций, однако их уровень использования ниже, чем в Европе, также есть разрыв в навыках использования цифровых компетенций отдельными группами населения.

В настоящее время происходят крупномасштабные реформы в области информации и цифровой экономики. Это позволяет перейти на новый уровень развития, на котором будет удобнее следить за системой экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий.

Цифровая экономика — это не просто экономика нового поколения с использованием огромного количества данных, но и очень важный аспект, позволяющий увеличить эффективность различных видов производства, стабилизации взаимодействия компаний между собой и обеспечения качества дистанционных государственных и муниципальных услуг [6].

В настоящее время цифровая экономика является стратегически важным сектором, который способствует росту производительности, эффективности и конкурентоспособности многочисленных организаций и, безусловно, стран. Она является основным источником роста, которая стимулирует инвестиции и инновации, приводя тем самым к улучшению качества товаров и услуг, а также к расширению качественных рабочих мест в организациях.

Проблемы и риски становления, развития цифровой экономики являются актуальными не только на уровне хозяйствующих субъектов, но и на государственном. Очень важными из них являются:

1. Снижение уровня безопасности данных.
2. Уменьшение числа рабочих мест низкой и средней квалификации.
3. Нарушение частной жизни граждан.
4. Повышение уровня сложности бизнес моделей и схем взаимодействия.

Доля цифровых технологий России в ВВП составляет 2,1%, что показывает невысокие результаты развития. Отставание Российской Федерации от лидеров насчитывает около 6-8 лет [3].

Стоит отметить, что существуют предпосылки развития цифровой эры:

1. Интеграция уже созданных технологий.
2. Развитие инфраструктуры.
3. Повышение квалификации специалистов, работающих с цифровыми носителями и технологиями.
4. Создание среды, представленной сетью центров электронных услуг.
5. Применение практик по использованию технологий.

По данным 2018 года Норвегия, Швеция, Швейцария, Дания, Финляндия, Сингапур, Южная Корея, Великобритания, Гонконг, США входят в ТОП-10 стран с наиболее развитой цифровой экономикой [1].

Например, Норвегия оказалась на вершине рейтинга в первую очередь благодаря тому, что она развивает широкополосную связь, сделав доступ к ней законным правом каждого гражданина. Швеция — страна, которая продемонстрировала высокие результаты в области развития информационных технологий и цифровой экономики. Швейцария и Дания демонстрируют уверенные успехи в технологическом развитии. А Финляндия развивает широкополосную связь, в чем наблюдается большое сходство с Норвегией.

Проведённый анализ показывает, что России необходимы разработка и реализация сценариев по развитию цифровой экономики в целях достижения мирового технологического лидерства к 2035 году.

Возможны следующие сценарии развития цифровой экономики России:

1. Умеренный рост ВВП путем внедрения в развитие экономики разработанных инициатив в области государственных и электронных процессов.

2. Путь Китая (Китай сделал скачок в развитии цифровой экономики за 5 лет: проникновение с 16% до 48% интернета), т.е. целостный подход к изменениям как на уровне отдельных отраслей, так и на уровне государства [5].

3. Без стимулирования цифровой экономики, что влечет за собой отставание от лидеров на 15-20 лет.

Влияние цифровизации на экономику в полной мере еще предстоит оценить. Однако уже сейчас можно обозначить сферы, в которых применение новых цифровых технологий наиболее перспективно.

Аналитики из The Boston Consulting Group выделили три группы таких отраслей по степени влияния цифровых технологий:

1. Медиа-сфера - появление новых технологий в этой отрасли полностью поменяло подходы к осуществлению данного вида деятельности. Традиционные СМИ уступают место онлайн-изданиям. YouTube, Netflix, Ivi и прочие сервисы вытесняют телеканалы. Данная сфера кардинально изменилась и продолжает развиваться в направлении цифровизации.

2. Розница, страхование и банковское обслуживание. Цифровизация значительно затронула эти отрасли, но значительные изменения еще только предстоят.

3. Следующие сферы являются перспективными для цифровизации. Изменения в них только ожидаются:

- производство потребительских товаров;
- автомобильная промышленность;
- транспорт и логистические услуги;
- здравоохранение и образование;
- электроэнергетика, металлургия, машиностроение, нефтегазовая отрасль.

Российские частные и даже государственные компании осознали необходимость внедрения цифровых технологий. Поэтому уже сегодня планируются и реализуются множество проектов по цифровизации в различных отраслях.

В 2018 году Сбербанком запущена лаборатория для исследования новых технологий в области блокчейна и развития инновационных решений на их основе, планируется интеграция технологии распределенного реестра в электронную систему Сбербанка. Разработкой криптотехнологий и внедрением блокчейна также занимаются и другие банки: Тинькофф, Бинбанк, Qiwi.

Российская IT-компания Яндекс является лидером в распространении интернета вещей. Успешно реализованы проекты Яндекс.Такси, Яндекс.Метро, Транспорт, голосовой помощник «Алиса», Яндекс.Музыка, Яндекс.Браузер и многое другое. Яндекс ведет сбор биг дат – огромного количества данных о каждом пользователе, что позволяет компании повышать комфортность пребывания пользователя в интернете и, как следствие, увеличивать эффективность таргетированной рекламы. Яндекс проводит разработку и других новых технологий, например, прогноза погоды. Технология Яндекса «Метеум» может строить прогнозы с точностью до отдельных домов [3].

Говоря об опережающей социально-экономической стратегии, стоит упомянуть о развитии аграрного сектора. Раньше информационные технологии использовались для управления финансами, на данный момент инновации в области аграрной цифровизации используются все шире, и затрачивают все стороны деятельности предприятий. Сейчас так называемые цифровые решения в регионах решают такие задачи, как:

- «Система точного землевладения»;
- «Умные фермы»;
- «Теплицы», а также многое другое.

В перспективе развития стоит задача соединения интеграции цифровых постыло и программного обеспечения.

В данный момент уже есть возможность контролировать полный цикл животноводства и растениеводства путём использования «умных» устройств, которые обрабатывают параметры каждого объекта, а также его окружения.

Цифровизация позволяет планировать график с математической точностью, а также даёт возможность посчитать урожайность или же наоборот потери сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, прибыль.

Итак, цифровизация в области аграрного сектора уравнивает недостатки не только связанные с длительным производственным циклом, но и с природными рисками при взаимодействии с урожаем [2].

Цифровизация помогает быстро оформлять мониторинг площадей, карт полей, а также уменьшение хищения топлива и посевных материалов.

Но при этом большинство положительных результатов сельского хозяйства доступны только крупным организациям в силу высокой стоимости (частные и государственные предприятия).

Например, внедрение в одном из крупнейших предприятий АПК Республики Башкортостан – ГУСП МТС «Центральная» разработанной компанией «Инфобиз» программы «Агросигнал» помогает контролировать все «узкие места» в производстве, начиная с контроля топлива и заканчивая учетом готовой продукции на складах. Это дало способность в режиме «онлайн» проводить анализ по каждому полю, водителю и т.д., что позволяет в ряде ситуаций повышать не только производительность агрегатов на полевых работах в 2–3 раза, но и общую рентабельность – в среднем на 20 %. Множество фермерских хозяйств (99 % по количеству в совокупности, почти 30 % по объему производства в денежном выражении и 50–90 % по отдельным видам продукции сельского хозяйства в натуральном выражении) [2].

Таким образом, экономика современной Российской Федерации развивает под давлением процессов информатизации, что способствует появлению инициатив, направленных на развитие так называемой цифровой экономики.

Список источников:

1. 15 стран-лидеров цифровой гонки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/88117> (дата обращения: 20.02.2020)
2. Ахметов В.Я., Галикеев Р.Н. Перспективы социально-экономического развития сельских территорий в условиях цифровизации экономики // Вестник Евразийской науки. 2019. №6. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://esj.today/PDF/03ECVN619.pdf>(дата обращения: 20.02.2020).
3. Гнездова Ю.В. Развитие цифровой экономики России как фактора повышения глобальной конкурентоспособности // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2017. №5. С. 16-19.
4. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://digital.gov.ru/ru/> (дата обращения 24.02.2020)
5. Паньшин Б.Н. Роль информатизации и цифровой экономики в устойчивом развитии России и Беларуси // Интеллектуальный капитал в экономике знаний: сб. тр. к 110-летию Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова / Сост. Н.Н. Горбачёв. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. С.422-438.
6. Развитие цифровой экономики в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ludirosta.ru/post/razvitie-tsifrovoy-ekonomiki-v-rossii_1844 (дата обращения 20.02.2020)

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

МЕЗЕНЦЕВ А.Ю.

Научный руководитель – Вронская М.М.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Появление и распространение коронавируса в 2019-2020 году стало одним из самых обсуждаемых мировых явлений. Данная тема представляет особую информационную ценность для мирового сообщества, как на уровне экономики в целом, так и на уровне жителей стран. Актуальность выбранной темы также обусловлена возрастающим влиянием вируса на мировую экономику, экспорт, а также на различные сферы жизнедеятельности населения мира.

Особый акцент в рамках данного исследования представляет анализ угрозы влияния коронавируса на экономическую среду. Следует начать с того, что 19-nCoV выступил в качестве принципиально нового вид коронавирусов, который был выявлен в конце 2019 года во время вспышки пневмонии в Ухане (Китай). По сути, он представляет собой одноцепочечный РНК-содержащий вирус.

Терминологически, коронавирусы определяются как большая разновидность вирусов, известных как возбудители заболеваний у животных, которые могут вызвать заболеваемость и у людей. Своё название они получили благодаря тому, что под электронным микроскопом их форма напоминает корону. Тяжесть течения болезни у людей при заражении различными вирусами семейства является различной, и варьируется от легкой болезни, напоминающей простуду, до заболеваний с тяжелыми клиническими симптомами, опасными для здоровья, и вызывающих мультисистемную недостаточность[2].

На момент написания исследовательской работы от нового вируса уже погибли сотни человек в Китае, а заражено им было более 40 тысяч человека, во всем мире, в том числе и в России. По мнению ученых, если вирус несет новую глобальную пандемию, то он уже успел вызвать угрозу мировой экономике, а эти потрясения в целом сравнимы с кризисом 2008-2009. Целое десятилетие мировая экономика приходила в баланс, однако еще до того, как она смогла прийти в себя и возобновить финансовое состояние, над тремя ведущими мировыми экономиками - США, ЕС и Китаем вновь нависла угроза. Во-первых, брексит, затем торговые войны, а в завершение коронавирус. Следует отметить, что экономика Китая даже без вируса была ослаблена. В прошлом 2019 году она демонстрировала рост лишь на 6,1% впервые с конца прошлого века[1].

Анализируя последствия коронавируса, отметим, что в первую очередь от него пострадают такие подсистемы экономики, как:

1. транспорт (из-за введения карантина в Китае существенным образом затруднена отправка товаров и процедура экспорта в целом);
2. розничная торговля;
3. ресторанный и гостиничный бизнес (поскольку страна перешла на осадное положение перед самым горячим для них сезоном - китайским новым годом, на которое приходится 40% китайской экономики);
4. промышленность (многие производства закрыты, поскольку работники сидят по домам на карантине по велению властей).

Не следует забывать и о том, что Китай - ключевой мировой поставщик комплектующих для производства промышленных и потребительских товаров (особенно электроники). На него приходится примерно пятая часть всех подобных поставок в мире и около 40% - в странах региона. Помимо этого, Вьетнам, Южная Корея, Камбоджа, Сингапур и Япония страдают еще и от решения Пекина запретить

групповые поездки за рубеж, поскольку он лишил их традиционного новогоднего притока китайских туристов. Также, торможение промышленности чревато потерями для ключевых поставщиков ископаемого сырья: Австралии и Бразилии[3].

Угроза для стран Европы и США не столь велика, поскольку на текущем этапе указанные страны в основном теряют китайских туристов и потребителей предметов роскоши. А дешевеющие энергоносители и сырье для промышленности в совокупности притоком бегущего от риска капитала лишь поддержат западные экономики[1].

Далее, следует проанализировать крупнейшие мировые компании, которые терпят существенные убытки в силу коронавируса:

1. всемирно известная компания AliExpress просит покупателей отменить заказы. Они уведомляют пользователей, что доставка товара остановлена из-за опасности передачи коронавируса, сообщает УНИАН. Продавцы обязуются полностью вернуть предоплату покупателям. Для передачи инфекции нужен прямой контакт с переносчиком, через куртку или носки заразиться нельзя. Реальная причина отмены заказов — из-за распространения вируса в Китае закрыты сами производства;

2. Capri Holdings — дом моды, разрабатывающий и продвигающий одежду, в том числе спортивную, обувь, купальники, аксессуары и парфюмерию под брендами Michael Kors, Jimmy Choo и Versace, может потерять \$100 млн. Компания, базирующаяся в США, вынуждена была закрыть 150 из 225 своих магазинов в КНР, а в большинстве остальных резко сократилось число покупателей;

3. Apple, Huawei, Xiaomi, Vivo, Realme, ZTE и Lenovo приостановили поставки электроники. Сначала фабрики этих компаний в Китае не вышли после новогодних каникул, а затем выходные им продлили. Если «перерыв» не закончится к концу февраля 2020 года, то цены на смартфоны могут вырасти на 10-15%, а это означает, что продаваемость техники этих брендов снизится;

4. The Walt Disney Company прогнозирует убытки в размере \$175 млн — если временно закроют Disneyland в Шанхае (\$135 млн) и Гонконге (\$40 млн).

Безусловно, перебои с китайскими комплектующими вынудят бизнес на Западе искать альтернативных поставщиков, что потребует дополнительных затрат и сократит прибыль. Помимо этого, многие компании приняли решение заработать на этом быстро распространяющемся вирусе и его широко известности о его смертоносности. Так, например, многие российские аптеки в разы повысили цены на маски, поскольку после новостей о коронавирусе начался ажиотажный спрос на данный медицинский товар. Несмотря на то, что маска не защитит от вируса, спрос рождает предложение: например, в аптеках Пермского края цены взлетели сразу в 7 раз.

Вирус не обошел стороной и продукты. Самая большая проблема с продовольственными товарами из-за коронавируса — на Дальнем Востоке. Цены после закрытия границы с Китаем выросли вдвое, а где-то и втрое. Так, российские огурцы стоят по 400 рублей за килограмм, азербайджанские помидоры — до 700 рублей.

В рамках исследования была проведена аналогия распространения вируса со схожими событиями в 2002-2003 годах, когда вспышка коронавируса SARS, известного как «атипичная пневмония», началась так же в Китае и распространилась на 25 стран. Умерли 800 человек - примерно каждый десятый заболевший.

По сравнению с вспышками заболеваний коронавируса в 2019 году, события 2003 года имели менее глубокое влияние на экономику из-за того, что китайская экономика существенно выросла, а ее связи с американской значительно углубились. В 2003 году, когда началась эпидемия атипичной пневмонии, ВВП Китая составлял \$1,6 трлн, а сегодня (2020) — более \$13 трлн. По мнению экспертов на то время ущерб по мировой экономике обошелся, в скромные 40 млрд долларов. История подобных эпидемий показывает, что на первом этапе рынки и инвесторы остро реагируют на новости, ожидая, что распространение вируса может получить взрывной характер и привести к пандемии. Это и является главной причиной оттока денежных средств на

фондовом рынке. На сегодняшний день экспертом только предстоит подсчитать убытки от 2019-нCoV[2].

Ситуация в корне будет зависеть от того, удастся ли сдержать распространение вируса. Пока азиатский негатив оказывает давление на рынки развивающихся стран, включая Россию, однако взгляд рынка на риски, связанные с вирусом, может достаточно быстро измениться.

Литература:

1. Китайский коронавирус и его влияние на мировую экономику [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bbc.com/russian/features-51330371> - (Дата обращения: 15.02.2020).
2. Рынок акций и коронавирус [Электронный ресурс] // Forbes.ru | Бизнес, миллиардеры, новости, финансы, инвестиции, компании – 2018.– Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/7829953> – (Дата обращения: 13.02.2020).
3. Коронавирус и экономика России: последствия [Электронный ресурс] // Medium – Read, writeandsharestories that matter – 2018.– Режим доступа: <https://ria.ru/20200226/1565204279.html> – (Дата обращения: 15.02.2020).

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РЕАЛИЗАЦИИ УКАЗА ПРЕЗИДЕНТА РФ ОТ 07.05.2018 № 204 НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И СУБЪЕКТОВ РФ

НАУМОВ И.А.

Научный руководитель – Колесов Р.В.

Ярославский филиал ФГОБУ ВО

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В ходе исследования нормативно-правовой и технологической базы исполнения Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», автор пришел к следующим выводам:

1. На уровне муниципальных образований, в большинстве случаев, исполнение Указа Президента РФ № 204 не отслеживается;
2. Исполнение "майских" указов оценивается на уровне субъектов РФ, однако отсутствует единая методология оценки исполнения поставленных в задач.

В результате, можно говорить о необходимости в разработке единой методологии оценки исполнения целей, поставленных в Указе Президента РФ № 204 от 07.05.2018, которая позволит отслеживать прогресс как на уровне муниципальных образований, так и на уровне субъектов РФ. Для обеспечения единства данной методологии, по мнению автора, необходимо закрепить её на федеральном законодательном уровне.

В целях оценки исполнения Указа Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» на региональном уровне и уровне муниципальных образований авторами предлагается рассчитывать индекс исполнения «майского» Указа» (далее – ИИМУ). Методология предлагает два этапа. Рассмотрим её подробнее на примере субъекта РФ.

Этап 1. Оцениваются основные социально-экономические направления развития, которые имеют количественную оценку в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204, реализация которых находится в сфере ответственного органа власти регионального (местного) уровня [1, с. 2]

K1 – показатель, оценивающий отношение достигнутой в регионе средней продолжительности жизни к целевому уровню, обозначенному в Указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 [2].

$$K1 = \frac{\overline{ПЖ}_{отч} - \overline{ПЖ}_{2018}}{78 - \overline{ПЖ}_{2018}}, \quad (1)$$

где $\overline{ПЖ}_{отч}$ – средняя ожидаемая продолжительность жизни населения, достигнутая в рассматриваемой области в отчетном году;

$\overline{ПЖ}_{2018}$ – средняя ожидаемая продолжительность жизни населения, достигнутая в рассматриваемой области в 2018 году.

K2 – показатель, который оценивает отношение изменения уровня бедности в регионе к целевому показателю, указанному в Указе Президента РФ от 07.05.2018 № 204 [2].

$$K2 = \frac{УБ_{2018} - УБ_{отч}}{0,5 \times УБ_{2018}}, \quad (2)$$

где $УБ_{2018}$ – уровень бедности в изучаемой области на 31.12.2018 года, сформированный по методике, разработано органами государственной статистики Российской Федерации;

$УБ_{отч}$ – уровень бедности в рассматриваемой области на отчетную дату (как правило, на 31.12 отчетного года).

K3 – показатель, оценивающий динамику улучшения жилищных условий семей, проживающих на территории области [2].

$$K3 = \frac{СУЖ}{\frac{C_{рег}}{C_{рф}} \times 5000000}, \quad (3)$$

где СУЖ – численность семей, проживающих в области, улучшавших свои жилищные условия за период с начала действия указов по отчетную дату;

$C_{рег}$ – общая численность семей, проживающих в рассматриваемой области;

$C_{рф}$ – общая численность семей, проживающих в Российской Федерации.

K4 – показатель, отражающий соотношение темпов роста ВРП и среднемировых темпов экономического роста по итогам отчетного года [2].

$$K4 = \frac{\frac{ВРП_{отч}}{ВРП_{отч-1} \cdot (1 + i_{отч})}}{ТЭР_{отч}^{МИР}}, \quad (4)$$

где $ВРП_{отч}$ – валовой региональный продукт рассматриваемой области отчетного года;

$ВРП_{отч-1}$ – валовой региональный продукт рассматриваемой области в предыдущем году;

$i_{отч}$ – индекс дефлятор, определяющий корректировку ВРП в соответствии с уровнем инфляции (например, 0,04 при уровне инфляции 4% в году, следующим за 2018 годом);

$ТЭР_{отч}^{МИР}$ – темп роста мировой экономики в отчетном периоде.

K5 – показатель, характеризующий доступность ипотечного кредита в регионе [2].

$$K5 = \frac{СИ_{2018} - СИ_{отч}}{СИ_{2018} - 8}, \quad (5)$$

где $СИ_{отч}$ – средний размер ставки по ипотечным кредитам, выданным в отчетном году заемщикам в рассматриваемой области;

$СИ_{2018}$ – средний размер ставки по ипотечным кредитам, выданным в 2018 году заемщикам в рассматриваемой области;

K6 – отношение темпа роста за отчетный год производительности экономики к минимальному нормативному значению ее роста, установленному Указом Президента РФ от 07.05.2018 № 204 [2].

$$K6 = \frac{\frac{\frac{ВРП_{отч}}{\overline{ЧТН}_{отч}}}{ВРП_{отч-1} * (1+i_{отч})}}{\overline{ЧТН}_{отч-1}}, \quad (6)$$

где $ВРП_{отч}$ – размер валового регионального продукта региона за отчетный период;

$ВРП_{отч-1}$ – размер валового регионального продукта региона за год, предшествующий отчетному;

$\overline{ЧТН}_{отч}$ – средняя численность трудоспособного населения региона в отчетном году;

$\overline{ЧТН}_{отч-1}$ – средняя численность трудоспособного населения региона в году, предшествующему отчетному;

$i_{отч}$ – индекс дефлятор, определяющий корректировку валового регионального продукта года, предшествовавшего отчетному, в соответствии с уровнем инфляции отчетного года (например, 0,04 при уровне инфляции 4% в отчетном году).

$K7$ – показатель, оценивающий соответствие численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, доле данной категории жителей Ярославской области, обеспечивающей исполнение требований Указа Президента РФ от 07.05.2018 № 204 [2].

$$K7 = \frac{\overline{ЗМСБ}_{рег}^{отч} - \overline{ЗМСБ}_{рег}^{2018}}{\frac{\overline{ЗМСБ}_{рег}^{2018}}{\overline{ЗМСБ}_{рф}^{2018}} * 25000000 - \overline{ЗМСБ}_{рег}^{2018}}, \quad (7)$$

где $\overline{ЗМСБ}_{рег}^{отч}$ – средняя численность жителей рассматриваемой области, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей в отчетном году;

$\overline{ЗМСБ}_{рег}^{2018}$ – средняя численность жителей рассматриваемой области, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей в 2018 году;

$\overline{ЗМСБ}_{рф}^{2018}$ – средняя численность жителей России, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей в 2018 году.

Этап 2. Оценивается непосредственно значение ИИМУ, характеризующее достигнутый в регионе уровень исполнения положений Указа Президента РФ от 07.05.2018 № 204 [1, с. 2].

Важно отметить - все направления развития региона имеют одинаковую важность. Следовательно, используется метод определения простой средней в отношении предложенных нами семи оценочных коэффициентов:

$$ИИМУ = \frac{K1+K2+K3+K4+K5+K6+K7}{7} \quad (8)$$

Важно выполнение условия – значения коэффициентов K в диапазоне от -1 до 1. Значения коэффициентов K , которые в результате расчетов на этапе 1 превышают значения равное 1, принимаются для целей оценки равными 1.

Аналогично автор предлагает применять данную методику для муниципальных образований, используя вместо региональных показателей соответствующие показатели муниципальных образований.

В результате, предложенная автором методология позволит не только качественно и с высокой степенью детализации отслеживать исполнение Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», но и выявить наиболее, а также наименее эффективные регионы и муниципальные образования. При этом, предложенная автором методология позволит в будущем выявить наилучшие (наихудшие) практики управления развитием как на уровне муниципальных образований, так и на уровне субъектов РФ.

Литература

1. Приказ Минфина России от 03.12.2010 № 552 (ред. от 28.04.2018) «О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами»;
2. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ, РАСТОРЖЕНИЯ КОНТРАКТА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПОК НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ.

НЕКЛЮДОВ И.И.

Научный руководитель – Коньшева Е.А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд регламентируется Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее по тексту Федеральный Закон №44-ФЗ). Данный нормативно-правовой акт конкретно устанавливает, не давая различных свобод, все аспекты взаимодействия между заказчиком и исполнителем. Все этапы строго определены: планирование и обоснование закупок, нормирование, определение поставщика и заключение контракта, исполнение контракта, изменение и расторжение, отчетность, мониторинг, аудит и контроль.

Изменение и расторжение контракта является очень проблематичным и противоречивым этапом осуществления закупки. Данный этап должен повсеместно регулироваться для избегания различных дополнительных расходов бюджетных средств, выявления коррупционной деятельности.

Согласно годовому отчету Счетной Палаты РФ за 2018 год, было выявлено 2 261 нарушение на сумму 293,7 млрд. руб. На неправомерное изменение условий контракта приходится 4,2% всех нарушений.

Изначально изменение существенных условий заключенного контракта не допускается. Однако, существуют различные ситуации, при которых изменение является целесообразным, указанные в ст.95 Федерального Закона №44-ФЗ. Также эта статья регламентирует случаи расторжения заключенных контрактов. Большинство случаев предусматривают расторжение через судебные процессы или проведение различного рода экспертиз.

Представляется целесообразным соотнести примеры крупнейших закупок из Пермского края с законодательством, регулирующим изменение и расторжение заключенных контрактов (Строительство пермского зоопарка и реконструкция пермской набережной).

Пермский зоопарк. 18 января 2017 года был заключен государственный контракт на осуществление строительно-монтажных работ по объекту «Зоопарк в г. Перми» в м-р «Нагорный» на сумму 1,950 млрд. рублей из бюджета Пермского края. Исполнителем контракта стал московский АО «РЖДстрой». До этого был заключен контракт на разработку проектно-сметной документации на сумму 47 814 610 рублей.

Работы планировали закончить еще в марте 2018 года. Однако, из-за ошибок в постройке сооружений и зданий потребовалось перенести сроки сдачи. Позже, после проверок документации для переноса срока сдачи работ по заключенному контракту, обнаружили следы хищения денежных средств в размерах нескольких сотен

миллионов рублей. По этой причине строительство затянулось еще на неопределенный срок и некачественно построенные здания и сооружения начали обрушаться. Власти Пермского края и контрольные органы добились их перестройки.

В соответствии с положениями ст.95 Федерального закона №44-ФЗ и Постановлением Правительства РФ от 19.12.2013 N 1186 (ред. от 20.07.2019) "Об установлении размера цены контракта, предельного размера цены контракта, при которых или при превышении которых существенные условия контракта могут быть изменены по соглашению сторон на основании решения Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и местной администрации, в случае если исполнение контракта по независящим от сторон контракта обстоятельствам без изменения его условий невозможно", устанавливающим суммы контрактов и возможность внесения существенных изменений несколько раз сроки исполнения контракта переносились. В третьем квартале 2020 года должны были сдать первую очередь пермского зоопарка. Но ущерб, понесенный со стороны исполнителя контракта, оценивается более 1,5 млрд. рублей. Заказчик закупки (Государственное казенное учреждение Пермского края «Управление капитального строительства Пермского края») подал иск в суд за издержки, которые принял на себя бюджет Пермского края за неустойки: откладывание сроков, содержание недостроенного сооружения и прочее. Согласно предложению экс-губернатора Пермского края Максима Решетникова, сроки перенеслись до 2021 года. Его точка зрения такова, что, если расторгнуть существующий контракт с нынешним исполнителем, то сроки затянутся еще на больший срок и убытков будет намного больше.

Проблема, с которой столкнулся Министр Пермского края, заключается в том, что контракт, заключенный с другим исполнителем для оформления и тематизации зоопарка первой очереди строительства также не возможен, так как построенные (точнее недостроенные) объекты не отвечают надлежащим требованиям.

Сейчас не известно каким в итоге будет срок исполнения контракта. Вполне вероятно, что заказчик может расторгнуть контракт, так как причины для этого есть. Пункт 11 ст.95 Федерального закона №44-ФЗ поясняет, что в случае установления экспертным путем несоответствия условиям контракта можно расторгнуть контракт в одностороннем порядке со стороны заказчика закупки.

Пермская набережная. Проект по реконструкции пермской набережной был разработан еще в 2003 году, однако работы по ее реконструкции начались только в 2009 году. Множество подрядчиков было заменено. Открылся, в недостроенном виде, данный объект только в 2016 году, хотя изначально планировалось его сдать в 2012 году.

В конце 2010 года на участке от насосной станции до Перми I закончился капитальный ремонт и ООО «Газмет ИНТЭК» взялось за дальнейшую реконструкцию общественно значимого объекта г. Перми. Денежные средства выделялись из бюджетов 3 уровней.

В ноябре 2013 года, объект, который планировал сдать исполнитель контракта, начала оценивать предварительная комиссия, состоящая в большинстве своем из депутатов городской думы, которая проверяла качество исполнения. «По результатам проверки предварительной комиссии, мы возьмемся за устранение незначительных недостатков, возможно, нужно будет еще прочистить ливневую канализацию, частично восстановить плитку. После этого объект оценит приемочная комиссия. Ориентировочно, объект будет сдан в конце ноября», - прояснил ситуацию руководитель проекта Владислав Баранов.

Сроки с новым подрядчиком были растянуты, а позже оказалось, что предоставленная банковская гарантия АКБ «Мострансбанк» была фиктивной. «Мострансбанк» сообщил, что никаких банковских гарантий данной организации

представлено не было, и передал все документы в следственные органы. Заключенный контракт с подрядчиком был расторгнут. В августе 2014 года Арбитражный суд Пермского края встал на сторону УФАС России по Пермскому краю, и компания была обязана вернуть в федеральный бюджет 6 млн. рублей.

«Газмет ИНТЭК» выигравшая 2 аукциона по проведению реконструкции набережной возле р. Кама, провела только первый этап работ, взятых на себя. Так как банковская гарантия оказалось фиктивной, то власти г. Перми подали иск УМВД Перми в феврале 2014 года, ссылаясь на подделку, изготовление и оборот поддельных документов по ст.327 УК РФ. В январе 2015 года Арбитражным судом организация была признана банкротом.

В июне 2015 года были подведены итоги нового аукциона, по итогам которого победителем был признан ООО «ДСТ-Строй», как единственный участник, подавший заявку. Контракт заключился по начальной максимальной цене, а именно 165 530 400 рублей. Из бюджета города были выделены средства в размере: 79 687 920 рублей в 2015 году, 85 842 482 рублей в 2016 году. Гарантийный же срок выполненных работ был оговорен в 60 месяцев.

В сентябре 2019 года снова проходил аукцион на выполнение работ по строительству зданий и сооружений на территории общего пользования. На данный аукцион заявку подала только одна компания ООО «ТехДорГрупп». После подведения итогов в УФАС поступила жалоба от ООО «КС-Строй». Начальная максимальная цена контракта составляла 166 816 984,28 рублей.

Сейчас же до 3 марта 2020 года проходит подача заявок на выполнение работ по капитальному ремонту с начальной максимальной ценой контракта в 110 млн. рублей.

Предполагается, что подобных проблем, какие возникали при реконструкции набережной, не будет. Сейчас, в Пермском крае, контроль над работами по строительству, реконструкции, составлению проектно-сметной документации стал на уровень сильней.

Есть еще достаточно объектов, где наблюдаются подобные проблемы и приходится прибегать к изменению или расторжению заключенных контрактов. Очень важно иметь высокий уровень контроля на всех этапах закупки: от планирования до сдачи отчетности.

Литература

– "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ(ред. от 27.12.2019)

– Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 27.12.2019) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2020)

– Постановление Правительства РФ от 19.12.2013 N 1186 (ред. от 20.07.2019) "Об установлении размера цены контракта, предельного размера цены контракта, при которых или при превышении которых существенные условия контракта могут быть изменены по соглашению сторон на основании решения Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации и местной администрации, в случае если исполнение контракта по независящим от сторон контракта обстоятельствам без изменения его условий невозможно"

– Единая информационная система в сфере закупок // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ «АРЕНА» ДЛЯ МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

НЕЧАЕВ И. А.

Научный руководитель - Камакаева О. Н.
государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Пермский машиностроительный колледж»

Цели и задачи исследования: проанализировать уровень развития экономического компонента в регионе и возможность самореализации среди молодежи.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- Изучить уровень экономического развития Пермского края.
- Проанализировать готовность будущих молодых специалистов к самореализации в бизнес-среде.
- Интерпретировать собственные возможности при условии благополучной экономической среды через построение траектории успешности в будущем.

Объект исследования: заинтересованность молодого специалиста через потенциальную возможность самореализации на этапе профессионального взросления у выпускников ГБПОУ ПМК.

Предмет исследования: формирование самостоятельного решения у молодых специалистов в перспективе будущей трудовой деятельности через экономическую выгоду.

Гипотеза: умение воспользоваться благоприятной экономической нишей в развитии региона может повлиять на дальнейшее решение к успешной самореализации молодого специалиста в бизнес-среде.

Описание организации исследования: в современных условиях рыночной экономики нашего региона, проблема создания рабочих мест становится все актуальнее. Зачастую это связано не только с общими экономическими показателями и уровнем жизни населения, но и, прежде всего, с низкой способностью у молодежи реализовывать собственные возможности на «арене» рынка. Огромный спрос на высококвалифицированного и компетентного сотрудника у работодателей нашего региона возрастает ежегодно, при том, что выпускники различных специальностей имеют значительные проблемы с трудоустройством.

Отметим, что на сегодняшний день в связи с увеличением пенсионного возраста (для мужчин - 65 лет, для женщин - 60 лет), люди предпенсионного возраста (мужчины 50-60 лет и женщины 45-55 лет) составляют серьезную конкуренцию молодежи, что затрудняет поиск свободных рабочих мест для молодежи. Именно поэтому «создание рабочей площадки» через расширение малого и среднего бизнеса может быть таким необходимым среди будущих выпускников образовательных организаций, поскольку решается вопрос с безработицей и трудоустройством молодых специалистов, не имеющих опыта работы.

Согласно статистическим данным, в России 67% молодых людей, в возрасте 18-24 года мечтают стать предпринимателем, при этом, после получения высшего образования, в возрасте 24-34 лет желание занять предпринимательскую нишу снижается примерно в два раза, что составляет до 33,4% в среднем. По данным Федеральной налоговой службы, на 1 января 2019 года, в РФ зарегистрировано около 12 тысяч предпринимателей в возрасте от 14-20 лет, среди них 552 молодых предпринимателя в Пермском крае.

Результаты исследования: На основании актуальности данной проблемы, мы провели исследование, в котором приняли студенты нашего колледжа разных курсов обучения следующих специальностей: 09.02.01 Компьютерные системы и комплексы, 15.02.08 Технология машиностроения, 35.02.04 Технология комплексной переработки древесины – в общей численности 184 человека.

Результаты нашего анкетирования позволили сделать следующие выводы: 51% опрошенных предпочитает устроиться на работу, а 49% считают возможность

открытия бизнеса может вполне реальной, при этом с робкой перспективой в дальнейшем будущем, но с учетом получения необходимого образования – такую возможность увидели 66% респондентов, 32% - затрудняются ответить и 8% не хотели бы. В этом случае бизнес - заинтересованность студентов прослеживается в следующем: 70% студентов считают, что предпринимателем быть сложно, при этом 27% анкетированных указали на отсутствие финансирования на этапе «старта», 24% из всех респондентов боятся возлагаемой на них ответственности за бизнес, 15% опрошенных не готовы к управлению персоналом, 14% из будущих выпускников страшит работа с отчетной документацией, 10% - оплата налогов и постоянный стресс.

Лидирующий выбор - создание собственного бизнеса участников нашего исследования вполне объясним поиском личной востребованности на рынке труда, но невозможность самофинансирования многих отталкивает от принятия бизнес – решения, преимуществом которого считают: 37% возможность воплощения своей мечты, 24- 25% опрошенных отметили собственную принадлежность и распределение рабочего времени.

Из всех респондентов реально понимают зависимость от собственного уровня профессионализма и уровня дохода 86 %. Самореализация и самозанятость, по мнению студенчества, в Перми и Пермском крае вполне возможна - так считает 75% опрошенных, при этом 17% ребят обозначили ее реальность при условии инноваций, а если идея в сфере информационных технологий, то вероятность востребованности ее на рынке, достигает лишь 3% и 5% анкетированных абсолютно скептически относятся к такой возможности, поскольку рынок переполнен и конкуренция достигает высоких показателей в любой сфере.

Наше исследование определило собственное понимание ведения бизнеса у молодежи, ведь 72% респондентов считают, что окупаемость возможна минимум через год при успешном развитии и лишь 28% из «предполагаемых бизнесменов» увидели такую возможность в первые шесть месяцев, что характеризует данный фактор, как один из решающих для них. Стабильность и успех в будущем, подкреплены фактором образования. Так считают 46% всех опрошенных и выделяют необходимость иметь среднее специальное образование для открытия своего бизнеса. Образование не влияет на умение вести бизнес и можно быть самостоятельным без такового, если заниматься самообразованием и развиваться в различных сферах – это мнение 35% респондентов, при том 23% всех опрошенных считают, что высшее образование в сфере коммерции, юриспруденции, экономики и профиля деятельности бизнес-идеи нужно иметь обязательно, ведь только при условии самообразования возможно занять успешную нишу на рыночном сегменте. Данную траекторию успеха нам удалось выстроить на собственном примере профессионального взросления. Каждый свой результат удавалось достигать поэтапно (Приложение 1).

По мнению психологов и успешных людей, любой человек может приблизиться к поставленной цели, при правильном планировании и визуализации своей мечты, видении пути ее достижения, ведь именно на простом понимании и размышлении, и самоанализе достигнутых результатов выстраивается стратегия планирования или формируется «дерево целей» будущего успеха.

Вывод: Определив результаты совокупного анализа статистических данных и реального суждения молодого поколения, мы подтвердили свою гипотезу, поскольку успешный старт на рынке труда во многом определен теми достижениями, который формирует каждый выпускник образовательной организации среднего и высшего звена. Поскольку каждый второй студент стоит перед выбором: работать «на себя» или работать «по - найму», то такая проблема выбора обусловлена трудностями, связанными с самореализацией; возможностью применения теоретического материала на практике у выпускников; невостребованностью на рынке труда и, как следствие, эмиграцией молодых специалистов из России; а материальная свобода и независимость

от родителей в молодом возрасте является одной из ведущих причин, побуждающих действовать и достигать, ведь в наших руках сделать правильный выбор и сформировать благополучную экономическую «арену своих профессиональных вершин».

Литература:

- 1) RT на русском – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://russian.rt.com> (Дата обращения: 19.12.2019)
- 2) Бизнес журнал QOON – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://biznes.qoon.ru> (Дата обращения: 20.11.2019)
- 3) Портал Правительства Пермского края – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://permkrai.ru> (Дата обращения: 21.12.2019)
- 4) Российская газета – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru> (Дата обращения: 22.12.2019)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ И ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В АО «КЫНОВСКОЙ ЛЕСПРОМХОЗ»

ПАШКЕВИЧ А.Е.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Лесопромышленное предприятие АО «Кыновской леспромхоз» основано в 1932 году, обладает мощной производственной базой позволяющей осуществлять заготовку, вывозку и глубокую переработку древесины. Общество поставляет лесоматериалы на внутренний рынок, а также на экспорт: Иран, Ирак, Сирию, Узбекистан, Азербайджан.

В настоящее время АО «Кыновской леспромхоз» единственное лесозаготовительное предприятие в Пермском Крае, которое работает с Советских времен и не обанкротилось.

Юридическое лицо зарегистрировано 3 октября 2002 года, регистратор Межрайонная инспекция МНС России №6 по Пермскому Краю. Присвоены: ОГРН 1025901924278, ИНН 5918000980. Компания АО «Кыновской леспромхоз» находится по адресу 618925 Пермский Край Лысьвенский район поселок Кын ул. Заречная дом № 113.

АО «Кыновской леспромхоз» занимается следующими видами деятельности:

- 1) Заготовка древесины;
- 2) Выпуск круглых лесоматериалов;
- 3) Производство пиломатериалов естественной и транспортной влажности;
- 4) Производство щепы технологической некоренной;
- 5) Выпуск обшивочной доски и столярных изделий;
- 6) Производство бытовой мебели.

Акционерное общество «Кыновской леспромхоз» создано и осуществляет свою деятельность согласно Федеральному закону от 26.12.1995г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», с учетом изменений в редакции Федерального закона от 29 июня 2015г. №210 ФЗ. Уставный капитал общества равен 22595 тыс. рублей и разделен на 451900 штук обыкновенных акций номиналом 50 рублей. Регистратором АО «Кыновской ЛПХ» в соответствии с заключенным договором является филиал «Лысьвенский» ЗАО «Регистратор Интрако» 648900 Пермский Край г.Лысьва ул. Мира д.11, оф.7.

- 1) организационно-правовая форма – акционерное общество;
- 2) смешанная форма собственности в уставном капитале общества;
- 3) уставный капитал на 31.12.18г. составляет 22595 тыс. руб.;
- 4) выручка от реализации товарной продукции и оказанных услуг за 2018г. составила – 229123 тыс. руб.

- 5) себестоимость реализованной продукции за 2018г. составила 195058 тыс. руб.
- 6) коммерческие расходы за 2018г. составили 29451 тыс.руб.
- 7) валовая прибыль за 2018г. составила 4614 тыс. руб.
- 8) чистая прибыль составила 251 тыс.руб.

По мнению органов управления общества, тенденции развития АО «Кыновской ЛПХ» в целом соответствуют общеотраслевым, как умеренно оптимистичные тенденции. В то же время по итогам финансово-производственной деятельности общество имеет прибыль.

Для стабилизации своего положения в отрасли АО «Кыновской леспромхоз» планирует в ближайшее время предпринять следующие меры:

- увеличить мощности по производству сухого пиломатериала, для увеличения поставок на экспорт.;
- производить переработку низкосортного пиломатериала в погонажные изделия;
- привлекать инвесторов, в том числе и для переработки производственных отходов в топливные брикеты, пеллеты;
- увеличить производство погонажных изделий из древесины лиственных пород;
- изыскивать новые рынки сбыта лесопродукции, в том числе из древесины лиственных пород;
- повышать эффективность работы за счет освоения новых технологий лесозаготовки и переработки древесины, увеличивать сортиментной технологии лесозаготовки;
- работать над увеличением лесосырьевой базы;

При осуществлении данного комплекса мер, общество может достичь в ближайшем будущем следующих результатов:

- устойчивое положение на рынке сбыта лесной продукции;
- увеличение прибыли;
- значительное снижение количества низкосортных пиломатериалов за счет его переработки:
- значительное снижение количества производственных отходов.

Основными предполагаемыми негативными факторами, которые могут в ближайшее время отразиться на темпах развития общества, могут быть следующие:

- очередное увеличение железнодорожных тарифов;
- увеличение цен на горюче-смазочные материалы;
- увеличение цен на электроэнергию;
- снижение в имеющейся лесосырьевой базе доли древесины хвойных пород;
- увеличение уровня износа основных производственных фондов предприятия;
- труднодоступность части лесных ресурсов и возможность заготовки и вывозки леса только в зимний период;
- возрастание расстояния вывозки древесины на нижний склад;
- высокая доля теневого оборота на внутреннем рынке в лесной отрасли;
- сохранение значительных объемов незаконных и неконтролируемых рубок, неэффективного использования лесных ресурсов.

В качестве мер, способствующих снижению рисков в случае появления данных негативных факторов, органы управления АО «Кыновской леспромхоз» предполагают использовать следующие возможности:

- оптимизация расходов энергоносителей;
- уменьшение затрат на заготовку древесины, а также увеличение заготовки только деловой древесины в связи с изменением технологии лесозаготовок;
- осуществление переработки производственных отходов;
- постепенное обновление парка специальной техники и оборудования.

На положение общества в отрасли влияет также и развитие конкурентной среды. Основными конкурентами АО «Кыновской леспромхоз» являются:

- лесопользователи ведущие незаконную руку леса;
- предприятия занимающиеся заготовкой и переработкой древесины такие как лесокомбинат «Красный Октябрь», «Осинцовский ДОК» и другие.

В качестве факторов, влияющих на конкурентноспособность общества на рынке сбыта его (продукции, работ, услуг), можно выделить следующие:

- качество и количество продукции;
- поставка лесопродукции железнодорожным транспортом.

Для повышения в будущем конкурентноспособности своей продукции общество планирует следующие действия:

- улучшить качество лесопродукции;
- увеличить ассортимент выпускаемой продукции;
- улучшить качество упаковки.

Совет директоров оценивает итоги развития общества по приоритетным направлениям его деятельности в 2018 году как несколько ниже ожидаемых. Основные финансовые показатели деятельности акционерного общества представлены в таблице №1.

Таблица №1

Производственные показатели	2017г.	2018г.	% изменения
-заготовка древесины	86,92 тыс. м3	87,37 тыс. м3	0,5
- вывозка древесины	85,04 тыс. м3	93,58 тыс.м3	10
- производство пиломатериалов	15,53 тыс. м3	12,91тыс. м3	- 16,89
- производство погонажных изделий	430, 42 куб.м	440,48 куб.м	2,33
- чистая прибыль	124 тыс. руб.	251 тыс.руб	102,4
- себестоимость реализованной продукции	213117 тыс. руб	224509 тыс.руб	5,34
-платежеспособность	1,09	1,67	53
- оборачиваемость оборотных средств в том числе:	21 день	21 день	
Дебиторская задолженность	75 дней	67 дней	
Кредиторская задолженность			
- фондоотдача	1,32 руб	1,29руб	-2,27
Чистые активы	33146 тыс.руб	33020 тыс. руб	-0.38

Снижение объема лесозаготовок связано, прежде всего, с неблагоприятными климатическими условиями в летне-осенний период в 2018 году. Из-за большого количества дождей осуществлять заготовку и вывозку древесины из труднодоступных участков было практически невозможно.

Показатели финансово-экономической деятельности показывают, что общество имеет прибыль. В последующие годы Совет директоров принял решение, что будет уделять первостепенное внимание вопросам корпоративного управления, повышения прибыльности предприятия, финансовой устойчивости, надежной и конкурентноспособной политике по основным рынкам сбыта продукции.

Финансовая деятельность и ведение бухгалтерского учета в Обществе осуществляется в соответствии с требованиями Федерального закона РФ «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ, а также принятых в соответствии с ним Положений по бухгалтерскому учету, утвержденных приказами Минфина России.

Учетная политика Общества на 2017-18 годы для целей бухгалтерского и налогового учета утверждена приказом №257 от 30.12.2014г. применяется последовательно и не содержит противоречий.

Основным источником информации для проведения анализа финансового состояния Общества служит финансовая отчетность. Общая оценка финансового состояния организации отражена в бухгалтерском балансе проведем анализ структуры баланса.

Таблица 2 – Анализ и оценка ликвидности баланса АО «Кыновской ЛПХ» за 2017-2018 гг. (тыс. руб.)

	Расчет	на 31.12.2017	на 31.12.2018
А К Т И В			
1	стр. 1250 + стр. 1260	789	2314
2	стр. 1230 + стр. 1240 + стр. 1270	12704	13985
3	стр. 1210 – стр.1140 + стр. 1216	32847	27554
4	стр. 1190 – стр. 1140	34021	36902
П А С С И В			
1	стр. 1520	45117	39760
2	стр. 1510 + стр. 1530	45856	39810
3	стр. 1590	2932	3285
4	стр. 1550 + стр. 1590	33020	33146

Условие	Неравенства на 31.12.2017 (по факту)	Неравенства на 31.12.2018 (по факту)
$A1 \geq П 1$	$789 \leq 45117$	$2314 \leq 39760$
$A2 \geq П 2$	$12704 \leq 45856$	$13985 \leq 39810$
$A3 \geq П 3$	$32847 \geq 2932$	$27554 \geq 3285$
$A4 \leq П 4$	$34021 \geq 33020$	$36902 \geq 33146$

На основании произведенных расчетов можно сделать вывод, что первое и второе неравенства отражают недостаток собственных оборотных средств для погашения текущих обязательств на начало 2019 года.. Третье неравенство подтверждает нормальную платежеспособность на перспективу. Четвертое неравенство невыполнялось и в 2017 году и в 2018 году эта группа подтверждает недостаток у организации собственного оборотного капитала и тем самым отражает снижение финансовой устойчивости.

На основании бухгалтерского баланса проведем анализ показателей финансовой устойчивости АО «Кыновской ЛПХ» за 2017-2018 гг. В таблице отражены показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 3 – Анализ финансовой устойчивости АО «Кыновской ЛПХ» за 2017-2018 гг. (тыс. руб.)

	Финансовые показатели	на 31.12.2017	на 31.12.2018	Изменение 2018 к 2017
1	Капитал и резервы	33020	33146	126
2	Внеоборотные активы	34021	36902	2881
3	Долгосрочные кредиты и займы	43045	48788	5743
4	Наличие собственных оборотных	42044	45032	2988

	средств (стр.1+стр.3-стр.2)			
5	Краткосрочные кредиты и займы	46213	45856	- 357
6	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (стр.4+стр.5)	88257	90888	2631
7	Запасы и затраты	27554	32847	5293
А	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (стр.4-стр.7)	14490	12185	- 2305
Б	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (стр.6-стр.7)	60703	58041	- 2662

Анализ финансовых показателей акционерного общества показывает что в 2018 году произошло увеличение собственных оборотных средств по сравнению с 2017 годом на 2998 тыс.руб. На основании рассчитанных показателей общей величины основных источников формирования запасов и затрат, можно охарактеризовать финансовое состояние АО «Кыновской леспромхоз» как финансово устойчивое, так как выполняется условие, когда размер запасов меньше общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Проведем расчет эффективности привлечения заемного капитала. Показатели финансового левериджа представлены в таблице №4

Наименование показателя	Формула	2017 г.	2018 г.
Соотношение заемного и собственного капитала, %	$\frac{ЗК}{СКр}$ ЗК – заемный капитал СКр – собственный реальный капитал	1,30	1,47
Уровень собственного капитала в валюте баланса, %	$\frac{СКр}{В} * 100$ В – валюта баланса	40,0	40,5
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	$\frac{СКр}{ВО}$ ВО-внеоборотные активы	0,89	0,97
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{СОС}{ОА}$, где ОА-оборотные активы	0,92	0,94
Рентабельность собственного капитала, в %	$\frac{ЕВИТ}{СК} * 100\%$	20	16

Анализ показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и финансового левериджа предприятия позволяет сделать вывод о запасе прочности, обусловленном высоким уровнем собственного капитала, который на конец анализируемого периода составил 40,5%.

Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом на конец периода составил 0,97 (на начало 0,89). Следовательно, на конец анализируемого периода все долгосрочные активы финансируются за счет долгосрочных источников, что может обеспечить относительно высокий уровень платежеспособности предприятия в долгосрочном периоде. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил на конец периода 0,94 что соответствует нормативу. Проведен анализ эффективности привлечения денежных средств на основе эффекта финансового рычага $\text{ЭФР} = (1 - \text{Нп}/100) (\text{ЭР} - \text{ССПС}) \text{ЗК}/\text{СК}$

$$2017 \text{ г. } \text{ЭФР} = (1 - 0,2)(20\% - 16\%)43045/33020 = 4,17\%$$

$$2018 \text{ г. } \text{ЭФР} = (1 - 0,2)(16\% - 12,5\%)48788/33146 = 1,51\%$$

ЭФР показывает что в 2017 году каждый рубль заемных средств приносил акционерному обществу дополнительный доход в размере 4,17 %, в 2018 году эффект финансового рычага снизился и составил 1.51% на каждый рубль заемного капитала.

Предприятие платежеспособно, кредитоспособно и имеет в достаточном количестве финансовые ресурсы или другими словами – капитал.

Литература

1. Колчина Н.В. учебник «Финансы организаций (предприятий)» – М.: «ИНФРА-М», 2015. – 240с.
2. Казакова Н.А. учебник «Финансовый анализ» – М.: ИНФРА-М, 2015. – 124 с.
3. Фридман А.М. учебник «Финансы организаций». – М.: Альфа – Пресс, 2011
4. Сайт АО «Кыновскойлеспромхоз» <http://www.pzmash.ru/>
5. СПС Гарант <http://www.garant.ru/>
6. СПС Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА ЗАКУПОК ТМЦ

*ПОЛЯКОВА М. А., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Россия, Пенза*

Система государственных закупок – это активный и важный элемент экономических государственных процессов, причем значение государственных закупок увеличивается именно в период сложных социально-экономических явлений, так как именно в это время государство выступает в роли наиболее гарантированного и платежеспособного заказчика.

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок.

Аудит закупок представляет собой проверку, анализ и оценку информации о законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на закупки по планируемому к заключению, заключенным и исполненным контрактам.

Целью аудита в сфере закупок в процессе проведения контрольных мероприятий по вопросу структурирования и анализа информации о закупках являются: анализ и оценка целесообразности и обоснованности расходов на закупки; своевременности, эффективности и результативности расходов на закупки; законности расходов на закупки. В соответствии с законодательством, регламентирующим проведение аудиторских процедур в сфере государственных закупок внешними аудиторами являются Счётная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации, контрольно-счетными органами муниципальных образований.

В отличие от внешнего аудита ведомственный (внутренний) аудит кроме вопросов соблюдения норм права, рассматривает вопрос об усовершенствовании осуществления процедуры в сфере государственных закупок, с целью сокращения возникновения финансовых и репутационных рисков.

Штрафные санкции за нарушения в сфере государственных закупок предусмотрены в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях. Причем следует отметить, что штрафные санкции могут быть наложены как на должностное лицо, так на юридическое лицо, или одновременно на обоих.

В ходе проведения проверок Федеральной антимонопольной службой Управления антимонопольной службы по Пензенской области в бюджетной организации Пензенской области было установлено нарушение - по четырем государственным закупкам были выявлены нарушения в части 5 ст. 66 ФЗ от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В документации бюджетной организации об аукционе содержится излишне предъявляемые требования к участникам закупки, о предоставлении декларации о принадлежности к субъектам малого предпринимательства, в то время как указанные закупки таковыми не являются. Соответственно данное требование противоречит законодательству о контрактной системе, при проведении электронного аукциона (табл. 1).

Выявленные нарушения Федерального Закона № 44-ФЗ не могут быть признаны малозначительными, поскольку посягают на установленный государством механизм осуществления государственного контроля за проведением конкурсов, аукционов при проведении закупок на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Таблица 1. Нарушения Федерального Закона от 05.04.2013г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», установленные Федеральной антимонопольной службой Управления антимонопольной службы по Пензенской области, руб.

Электронный аукцион	Установленное нарушение	Правонарушение	
		Вид нарушения	Сумма назначенного штрафа
Оказание услуг по эксплуатационному обслуживанию здания, инженерно-техническим системам и оборудованию административного здания	Нарушение части 5 ст.66 ФЗ от 05.04.2013г. № 44-ФЗ Выразившегося в установлении требований к участникам закупки, не предусмотренных законодательством о конкретной системе, при проведении электронного аукциона	Административное правонарушение, предусмотренное частью 4 статьи 7.30 КоАП РФ	5000
Оказание услуг почтовой связи (прием и доставка простого, заказного и заказного письма с уведомлением (с сортировкой по адресам) для нужд организации)	Нарушение части 5 ст.66 ФЗ от 05.04.2013г. № 44-ФЗ Выразившегося в установлении требований к участникам закупки, не предусмотренных законодательством о конкретной системе, при проведении электронного аукциона	Административное правонарушение, предусмотренное частью 4 статьи 7.30 КоАП РФ	5000
Ремонт внутренней системы видеонаблюдения в административном здании организации	Нарушение части 5 ст.66 ФЗ от 05.04.2013г. № 44-ФЗ Выразившегося в установлении требований к участникам закупки, не предусмотренных законодательством о конкретной системе, при проведении электронного аукциона	Административное правонарушение, предусмотренное частью 4 статьи 7.30 КоАП РФ	5000

Электронный аукцион	Установленное нарушение	Правонарушение	
		Вид нарушения	Сумма назначенного штрафа
Изготовление, поставка и монтаж элементов навигации фирменного стиля организации в административном здании организации	Нарушение части 5 ст.66 ФЗ от 05.04.2013г. № 44-ФЗ Выразившегося в установлении требований к участникам закупки, не предусмотренных законодательством о конкретной системе, при проведении электронного аукциона	Административное правонарушение, предусмотренное частью 4 статьи 7.30 КоАП РФ	5000

Для своевременного разрешения и недопущения нарушений Федерального Закона необходимо первоначально еще до подписания всех необходимых документов проводить регулярный внутренний контроллинг и систематический внутренний аудит планируемых к проведению закупок товаров, работ, услуг для обеспечения работы организации всеми группами, входящими в состав контрактной службы бюджетной организации. Целью такого жесткого контроля должно являться более точное и компетентное оформления всех необходимых документов при проведения электронных аукционов в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Как видно из таблицы 1 контролирующим органом - Федеральной антимонопольной службой Управления антимонопольной службы по Пензенской области установлено в четырех закупках одно и то же нарушение – заключающееся в неточности формулировки требований к участникам закупок.

Таким образом, в ходе формирования необходимых документов для проведения электронных аукционов в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, была в недостаточной степени оказана юридическая поддержка. В компетенцию группы осуществления претензионно-исковой работы не входило согласование документов, необходимых для проведения электронных аукционов в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Основным структурным звеном в бюджетной организации по определению поставщиков товаров, работ и услуг, осуществляющим процесс исполнения Федерального закона № 44-ФЗ о проведении государственных закупок товарно-материальных ценностей является контрактная служба. В состав контрактной службы включено несколько групп – это инициаторы закупок; организаторы планирования закупок и определения поставщиков, подрядчиков, исполнителей; ответственные за прием товара, работ и услуг; финансовое обеспечение; претензионно-исковая работа.

В составе единой комиссии контрактной службы бюджетной организации отсутствует юридическая составляющая, обеспечивающая постоянное юридическое сопровождение, как при оформлении документов, так и при непосредственном осуществлении закупок.

В бюджетной организации были допущены однотипные нарушения в тексте государственных контрактов, повлекшие за собой административные нарушения.

К слабым сторонам можно отнести излишнюю стандартизацию процессов проведения государственных закупок.

Целесообразно будет ввести в имеющейся состав контрактной службы отдельного специалиста в области юриспруденции. Должностными обязанностями

которого станет юридическое сопровождение, согласование и корректировка подготавливаемых документов к процессу проведения государственных закупок еще на этапе подготовки или планирования проведения закупок (рисунок 1).



Рисунок 1. Предлагаемый состав контрактной службы бюджетной организации

В должностные обязанности группы юридического сопровождения следует включить участие:

- в утверждении требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и организует их размещение в единой информационной системе (на официальном сайте);
- в утверждении документации по закупкам;
- в обеспечении подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок;
- в уточнении обоснования цены контракта и ее обоснование в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) закрытыми способами, конкурсной документации, документации об аукционе;
- в организации подготовки описания объекта закупки в документации о закупке;
- в документальном оформлении сопровождающих процесс закупки документов;
- в подготовке извещений об осуществлении закупок, документации о закупках;
- в подготовке протоколов заседаний комиссий по осуществлению закупок;
- в подготовке и направлении в письменной форме или в форме электронного документа разъяснения положений документации о закупке;
- в документальном оформлении при заключении контрактов;
- в случае необходимости обеспечивает консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- в согласовании требований к закупаемым отдельным видам товаров, работ, услуг и др.

Кроме этого за юридической группой в составе контрактной службы организации в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд следует закрепить обязанности за мониторингом изменений, вносимых в действующее законодательство.

Данный шаг позволит проводить многоступенчатый контроль и аудит, что позволит избежать уплаты дорогостоящих штрафов, предусмотренных за нарушение

Федерального закона от 05.04.2013г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В ходе анализа нарушений по заключенным контрактам установлено, что за период 2016-2018 годы по административным правонарушениям наложены штрафные санкции в размере 20 000 руб., в т. ч. в 2016 году – 10000 руб., 2017 году – 5000 руб., 2018 году - 5000 руб. Нарушения носят идентичный, повторяющийся характер, т.е. допущена одна и та же ошибка в формулировке требований по тексту документов (таблица 2).

Таблица 2. Расчет эффективности от введения юридического сопровождения в комиссию

Период	Сумма нарушений до введения юридического сопровождения, руб.	Репутационные риски до введения юридического сопровождения, %	Сумма нарушений после введения юридического сопровождения	Эффективность от введения юридического сопровождения в комиссию	
				В стоимостном выражении (+/-), руб.	Репутационные риски, %
2016	10000	100	0	-10000	0
2017	5000	100	0	-5000	0
2018	5000	100	0	-5000	0

Положительным эффектом от введения юридического сопровождения процесса государственных закупок будет не только сокращение штрафных санкций, но также и поддержка репутационных рисков бюджетной организации (рисунок 2).

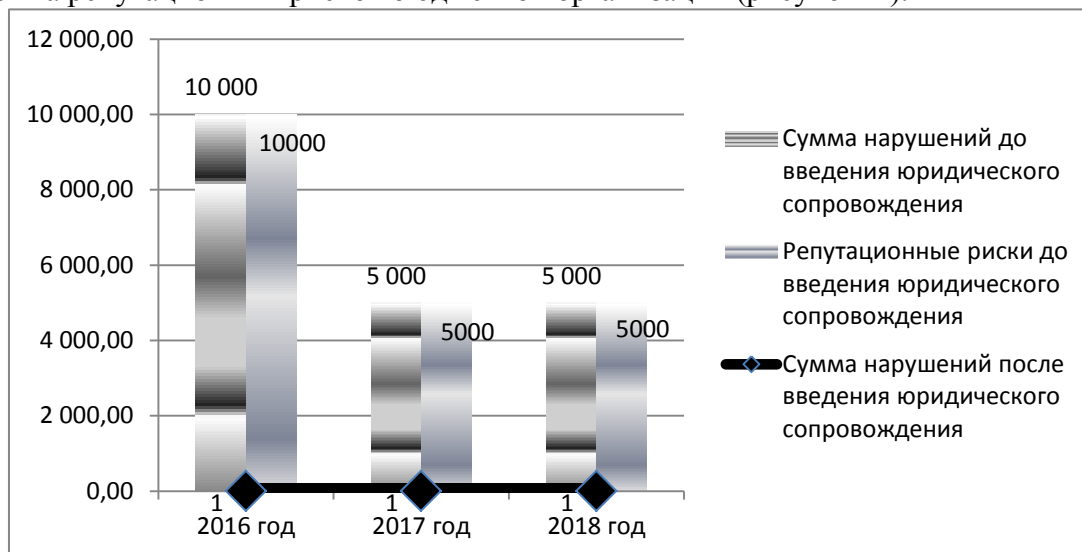


Рисунок 2. Экономический эффект от введения юридической составляющей

Скоординированная контрольная работа обновленного состава контрактной службы бюджетной организации с новой группой юридической помощи в сфере закупок позволит обобщить результаты осуществления деятельности посредством проверки, анализа и оценки информации о законности, целесообразности, обоснованности, о своевременности, об эффективности и о результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам. В том числе установить причины отклонений, нарушений и недостатков, подготовить предложения, направить ресурсы на их устранение и на совершенствование контрактной системы в сфере закупок, систематизировать информацию о реализации составленных предложений. Что в конечном итоге позволит повысить эффективность расходования средств, способствовать выработке предложений по повышению

экономности и результативности использования выделяемых организации бюджетных средств при осуществлении государственных и муниципальных закупок.

Литература

– Федеральный закон от 05.04.2013г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

– Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок в информационно-телекоммуникационной сети Интернет. URL: <https://zakupki.gov.ru/>.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ООО «ПЕРМСКИЙ ЗАВОД «МАШИНОСТРОИТЕЛЬ»

САЛЯХУТДИНОВА Л.В.

Научный руководитель - Пашкевич А.Е.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Акционерное Общество "Пермский завод «Машиностроитель» (ранее ФГУП «Пермский завод Машиностроитель») — машиностроительное предприятие в городе Перми. Входит в состав военно-промышленной корпорации «НПО машиностроения».

6 октября 1967 год — официальная дата рождения самостоятельного специализированного предприятия, образованного на базе филиала завода им. В. И. Ленина, в дальнейшем — Пермского завода химического оборудования (ПЗХО). 2007 год — ФГУП "Пермский завод «Машиностроитель» акционирован и преобразован в АО "Пермский завод «Машиностроитель». Главным назначением вновь созданного предприятия было освоение и производство твердотопливных ракетных двигателей для нужд военно-промышленного комплекса и ракетно-космической отрасли. Пятьдесят лет назад началась история завода «Машиностроитель» — история побед и преодолений, постоянного развития и совершенствования.

Позади — годы становления, наработки опыта, обретения квалификации и профессионализма. Пройден большой, непростой путь — от типичного крупного предприятия до открытого акционерного общества, входящего в КТРВ. Уже в первые годы своей истории завод сумел заявить о себе не только как о коллективе, способном решать сложнейшие задачи, связанные с освоением и серийным выпуском ракетной техники, но и заложить техническую базу, которая позволила в дальнейшем проводить диверсификацию производства и выпускать уникальную продукцию. Свои технологические возможности завод в полной мере продемонстрировал в 70-80-е годы, в период первой волны конверсионных процессов. Тогда наряду с изделиями основной тематики на предприятии выпускался широкий перечень гражданской продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, в том числе пользовавшиеся высоким спросом в стране и за рубежом автоприцепы «Скиф».

Все эти годы предприятие, сохраняя и приумножая лучшие традиции рабочей Мотовилихи, вносит весомый вклад в развитие города Перми и Пермского края. Большой практический опыт и производственно-технический потенциал работников АО «Пермский завод «Машиностроитель» сделали его одним из активных участников создания Т.Т.Д. для авиационной техники нового поколения, позволяющих обеспечивать высокий уровень обороноспособности страны. Завод постоянно расширяет номенклатуру изделий, использует новые технические решения, внедряет прогрессивные технологии и т. д. На сегодняшний день производственные мощности завода позволяют изготавливать ракетные двигатели на твёрдом топливе из металлических и композиционных материалов для использования в летательных

аппаратах любых типов наземного и морского базирования. При этом технологические возможности предприятия постоянно увеличиваются. Происходит это благодаря масштабно реализуемой на протяжении последних лет программе технического перевооружения, в рамках которой приобретает и внедряется в производство новейшее отечественное и зарубежное прогрессивное оборудование.

Последние годы ознаменовались также успешным освоением изделий из полимерно-композиционных материалов, которые в наши дни нашли свое широкое применение в авиационной тематике. Предприятие является серийным изготовителем узлов двигателя ПС-90, поднимающего в небо самолет президента России. Этот вид продукции изготавливается с применением новейших технологий: из полимерных композиционных материалов, что обеспечивает им высокую степень надежности, и, как следствие, конкурентоспособность на российском и мировом рынках. В 2012 году «Машиностроитель» был включен в проект по созданию главной надежды отечественного авиастроения – двигателя ПД-14 для перспективного самолёта МС-21. Результаты работы по созданию нового двигателя не заставили себя ждать: уже спустя два года «Машиностроитель» первым в России освоил и изготовил для ПД-14 реверсивное устройство из полимерно-композиционных материалов. В период 2015-2016 годов изделие успешно прошло сначала наземные, а затем и первые летные испытания на летающей лаборатории – самолете ИЛ-76. Президент страны Владимир Владимирович Путин дал высокую оценку работе всех участников проекта по созданию ПД-14.

С вхождением в структуру АО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение» Пермский завод «Машиностроитель» стал регулярно представлять произведенную совместно с партнерами продукцию оборонного и ракетно-космического назначения на международном авиакосмическом салоне «МАКС», а также принимал участие в Международном Военно-морском салоне и был награждён медалью и дипломом лауреата в номинации «За лучшую выставочную композицию».

За большой вклад в развитие военно-промышленного комплекса и ракетно-космической отрасли Пермский завод «Машиностроитель» удостоен государственных наград: Орден Трудового Красного Знамени (1982 год), Орден К.Э. Циолковского (2008 год).

Продукция АО «Пермский завод Машиностроитель»:

- Авиационное оборудование
- Оборудование для нефтехимии
- Продукция общепромышленного назначения
- Строительные материалы
- Товары народного потребления
- Нефтепромысловое оборудование
- Газопоршневые электростанции

Традиции преемственности прослеживаются не только в производственных делах, в высоком уровне профессионализма, но и в той социальной политике, которую проводит «Машиностроитель», заботясь о благе микрорайона Вышка-2, где живут многие работники предприятия. Эта политика социальной ответственности еще больше поднимает авторитет предприятия. Сейчас на АО «ПЗ «Маш» уделяется большое внимание молодежи, которая нацелена на интеллектуальный, творческий созидательный труд. Ежегодно формируются планы выпуска товарной продукции и бизнес-план, которые имеют тенденцию к росту как минимум на 8-10 % в год. «Пермский завод «Машиностроитель» поставляет продукцию и на экспорт — это свидетельствует о том, что она востребована и соответствует высоким мировым стандартам качества. На сегодняшний день АО «Пермский завод «Машиностроитель» готов выполнять заказы в тех объемах, которые требуются партнерам.

На предприятии действует программа проведения непрерывного обучения всех работников подразделений. При этом самое главное - подготовка молодого резерва, повышение квалификации заводчан. В последнее время предприятие все больше привлекает молодых специалистов, которые находят себя здесь, могут реализовать себя в той или иной сфере деятельности, активно участвуют в различных конкурсах профессионального мастерства. Сегодня молодежь все чаще занимает ключевые позиции и в руководстве, и в науке.

В собственности АО «ПЗ «Машиностроитель» находятся санаторий-профилакторий, ДК «Металлист». Завершилось строительство жилого дома по адресу: ул. Омская, 2. Производится большой объем ремонтно-строительных работ, направленных на улучшение условий труда работающих, создание нормального микроклимата на рабочих местах.

Акционерное общество «Пермский завод «Машиностроитель» - это крепкое, динамично развивающееся предприятие, располагающее уникальным оборудованием, сохранившее квалифицированные кадры, а с ними — высокие технологии. Мощности завода позволяют организовать производство различных видов промышленной продукции, отвечающей современным требованиям. Курс предприятия — это глубокая модернизация, укрепление завоеванных позиций, выпуск надежной, конкурентоспособной продукции, освоение новых рынков сбыта, а значит, позиционирование себя как успешного, надежного партнера.

Цели развития Корпорации на период до 2015 года определены Программой инновационного развития. Стратегией развития Корпорации на период до 2025 года определено достижение следующих конкурентных позиций:

К 2020 году: 1. В области создания, производства и эксплуатации комплексов с крылатыми ракетами – сохранение и укрепление технологического лидерства 2. В области создания, производства и эксплуатации ракетных комплексов стратегического назначения – сохранение и укрепление технологического лидерства в части создания перспективного боевого оснащения, сохранение возможностей осуществления функции головного предприятия по разработке и эксплуатации РКСН. 3. В области создания и производства космических систем и комплексов – достижение технологического уровня, соответствующего лучшим зарубежным компаниям. 4. В области гражданской продукции – Корпорация планирует продолжить производство гражданской продукции с увеличением ее доли в общем объеме работ Корпорации. Увеличение объемов гражданской продукции будет обеспечено повышением процента коммерциализации результатов НИОКР, проводимых в этой области и усилением работ по трансферу технологий из основных направлений деятельности Корпорации в область создания гражданской продукции.

К 2025 году: 1. В области создания, производства и эксплуатации комплексов с крылатыми ракетами – сохранение доли развернутых КР на носителях Российских Вооруженных Сил и увеличение общей доли ПКР разработки Корпорации на мировом рынке вооружений. 2. В области создания и производства космических систем и комплексов – укрепление и развитие позиций одного из российских разработчиков комплексов с КА малого и мини-классов различного назначения в интересах различных российских и иностранных заказчиков. Корпорация продолжит деятельность по коммерциализации имеющегося задела в области пилотируемой космонавтики. 3. В области создания, производства и эксплуатации РКСН – сохранение возможности осуществления функции головного предприятия по разработке и эксплуатации РКСН, сохранение и укрепление позиции ведущего российского разработчика интеллектуального боевого оснащения, в том числе высокоточного и с неядерным снаряжением. 68 Годовой отчет ОАО «ВПК «НПО машиностроения» за 2013 год. В области гражданской продукции – Корпорация планирует продолжить производство гражданской продукции с увеличением её доли в общем объеме работ Корпорации.

/п	Наименование показателя	2015г.	2020г.	2025г.
	Стоимость портфеля заказов, млрд. руб.	72,5	86,0	110,0
	Доля чистой прибыли, направляемая на финансирование НИОКР, %	23,0	27,0	30,0
	Отношение среднемесячной заработной платы в Корпорации к среднемесячной заработной плате в регионах, %	110,2	120,0	130,0

Таблица 1
Расчёт показателей деловой активности (тыс. руб.)

Показатель	2018 г.	2019 г.	Абсолютные показатели (+/-)	Относительные Показатели (%)
Выручка (нетто) от организации	3 968 090	4 106 931	138 841	103,5
Чистые активы	2834473	3 483 033	648 560	122,88
Чистая прибыль (убыток)	8 530	9 560	1 030	112,08
Рентабельность (%)	106,33	106,83	0,5	107,9
Расходы на техническое развитие	373 220	919 120	545 900	246,27
Производительность труда	814,0	844,1	30,1	103,7
Расходы на социальную политику	52 932	56 846	3 914	107,39
Снижение затрат на приобретение ТРУ,%	10,0	10,0	0	0

В сравнении 2018 года к 2019 году все показатели возрастают, кроме показателя «Снижение затрат на приобретение ТРУ», он остаётся неизменным. К примеру, Выручка от организации в период с 2013 к 2014 году возросла на 138 841 тыс. рублей, что составило 103,5%.

Чистые Активы возросли на 648 560 тыс. рублей, что составило 122,88%.

Расходы на техническое развитие возросли на 545 900 тыс. рублей, что составило 246,7%.

Таблица 2
Состав имущества и источников финансирования, тыс. руб.

Группы Активов	2018г.	2019 г.	Отклонение, +/-	Группы пассивов	2018г.	2019г.	Отклонение, +/-
Всего имущества, в т. ч.:	9200353	10142578	+942225	Всего источников, в т. ч.:	9200353	10142578	+942225
Внеоборотные активы	3210610	3612147	+401537	Собственные источники	2680356	3633273	+952917
Оборотные активы, в т.ч.:	5989743	6530431	+540688	Заемные источники	5595892	5759579	+163687

Запасы	4650800	4854310	+203510	Долгосрочные заемные источники	2700588	2591216	-109372
Дебиторская задолженность	1113676	1383336	+269660	Кредиторская задолженность	2895304	3168363	+273059

В группе активов в сравнении 2018 года к 2019 году всего имущества возросло на 942 225 тыс. руб. В том числе внеоборотные активы увеличились на 401537 тыс. руб., а оборотные активы на 540 688 тыс. руб. В том числе запасы увеличились на 203 510 тыс. руб. Так же возросла дебиторская задолженность на 269 660 тыс. руб.

В группе пассивов в сравнении 2018 года к 2019 году всего источников возросло на 942 225 тыс. руб. В том числе возросли собственные источники на 952 917 тыс. руб., заёмные источники на 163 687 тыс. руб. В то время, как долгосрочные заёмные источники снизились на 109 372 тыс. руб. А кредиторская задолженность так же увеличилась на 273 059 тыс. руб.

Таблица 3

Группы пассива	Удельный вес источников финансирования имущества (%)		Изменения к началу года
	2018 г.	2019 г.	Абсолютное (%)
Собственные источники	29,1	35,8	+ 6,7
Заемные источники	60,9	64,2	+ 3,3
Сумма источников	100	100	0

Динамика и структура источников финансирования имущества за 2014 год, %

Собственные источники в динамике и структуре финансирования имущества к 2019 году возрастают на 6,7 тыс. руб., что составляет 123,02 %. А заёмные источники возрастают на 3,3 % в абсолютном выражении, что в относительном составляет рост на 105,42 %.

Таблица 4

Показатели рентабельности

Показатели	Ед. изм.	2018 г.	2019 г.	Отклонения
				Абсолютные, +,-
Объем выручки	Тыс. руб.	3 778 663	4 080 524	+ 301 861
Себестоимость загрat	Тыс. руб.	3 589 404	3 846 164	+ 256 760
Прибыль	Тыс. руб.	189 259	234 360	+ 45 101
Среднегодовая стоимость основных средств	Тыс. руб.	3 210 610	3 912 147	+ 701 537
Среднегодовая стоимость оборотных средств	Тыс. руб.	5 989 743	6 530 431	+ 540 688
Собственный капитал	Тыс. руб.	2 680 356	3 633 273	+ 952 917
Рентабельность капитала	%	7,06	6,45	- 0,61

Рентабельность продаж	%	5,01	5,74	+ 0,73
Рентабельность затрат	%	5,27	6,09	+ 0,82
Рентабельность основных средств	%	5,89	5,99	+ 0,1
Рентабельность оборотных средств	%	3,16	3,59	+ 0,43

Рентабельность капитала в сравнении 2018года к 2019 году, уменьшилась на 0,61, что составило 91,36 %. Рентабельность продаж к 2010 году возросла на 0,73, что составило 114, 57 %. Рентабельность оборотных средств с 2018 года, к 2019 году возросла на 0,43, что составило 113, 61 %.

Заключение

Был проведен анализ всех источников финансирования АО «Машиностроитель». По этому анализу следует вывод, что все показатели структуры кредиторской задолженности растут за исследуемый период, с 2018 года по 2019 год, собственные источники увеличились на 952 917 тыс. руб., заёмные источники на 163 687 тыс. руб. В то время, как долгосрочные заёмные источники снизились на 109 372 тыс. руб.

Кредиторская задолженность в 2018 году составляла 2895304, а в 2019 году 3168363, т.е. так же увеличилась на 273 059 тыс. руб. А дебиторская задолженность в 2018 году составляла 1 113 676 тыс. руб, а в 2019 году 1 383 336 тыс. руб., следовательно, увеличилась на 269 660 тыс. руб.

Так же следует сделать вывод, что собственные источники в динамике и структуре финансирования имущества от 2018 года к 2019 году возрастают на 6,7%. А заёмные источники возрастают на 3,3 %.

Литература

- 1.Мазурина Т.Ю.Учебник « Финансы организаций(предприятий М.: «ИНФРА-М», 2016г.
- 2.Колчена Н.В. Финансы организаций предприятий Учебник «ЮНИТИ-М»-2015г.
- 3.Козакова Н.А. «Финансовый анализ» Учебник М: Юрайт, 2015г.
- 4.Сайт АО «Пермский завод «Машиностроитель» <http://www.pzmash.ru/>
- 5.СПС Гарант <http://www.garant.ru/>
- 6.СПС Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

САФОНОВА Ю. В., ЧЕЛМАКИНА А. О.

Научный руководитель – Райхлина А.В.

Ярославский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»

С каждым годом тема коррупции в России все больше привлекает внимание общественности. Сегодня коррупция является одной из самых острых и актуальных проблем в современной России, а также серьезным препятствием на пути развития страны. Несомненно, коррупция наносит ущерб росту экономики и социальной стабильности, значительно уменьшая поступления в бюджеты различных уровней, вытесняя с рынка честных конкурентов и снижая степень доверия населения к органам власти и представителям финансовых и бизнес-структур.

Под *коррупцией* в Федеральном законе от 25.12.2008 N 273-ФЗ "О противодействии коррупции" понимаются «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами» [1].

Федеральный закон N 273-ФЗ устанавливает основные принципы противодействия коррупции, правовые и организационные основы предупреждения коррупции, минимизации и ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

Основными способами борьбы с коррупцией в Российской Федерации являются:

- определение области применения антикоррупционной политики и круга лиц, попадающих под ее действие;
- определение должностных лиц, ответственных за реализацию антикоррупционной политики;
- определение и закрепление обязанностей работников государственной и муниципальной службы, связанных с предупреждением и противодействием коррупции;
- установление перечня реализуемых антикоррупционных мероприятий, стандартов и процедур и порядка их выполнения в социальной сфере страны;
- создание институтов по борьбе с коррупцией;
- обеспечение прозрачности бюджетов всех уровней [2].

В последние годы XX века в развитых странах мира на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) получил распространение опыт так называемого "электронного правительства". Деятельность "электронного правительства" в Российской Федерации фокусируется на следующих ключевых моментах:

- оптимизация процессов предоставления государственных и муниципальных услуг для населения и бизнеса;
- снижение затрат в процессе документооборота при принятии важных управленческих решений;
- формирование информационной открытости и доступности органов управления, а также процесса госзакупок;
- доступность гражданам и бизнесу необходимого объема информации, касающейся функционирования государственных органов власти и муниципальных структур, а также перечня предоставляемых ими услуг [3].

В современном мире сложилось четкое представление об электронном правительстве как инструменте, влияющем на развитие транспарентности и уменьшение уровня коррупции путем ограничения полномочий чиновников и увеличения подконтрольности их действий с помощью IT-технологий. По мнению специалистов, такие страны, как Новая Зеландия, Великобритания, Финляндия, Сингапур, Швеция, Дания, лидирующие в международном исследовании уровня восприятия коррупции «Transparency International», в рейтинге по уровню развития электронного правительства также входят в список первых десяти стран. То есть вероятность, что эффективность использования электронного правительства повлияла на уровень коррупции в этих странах, очень высока [4].

Для предотвращения коррупционных действий в отношении предпринимателей также используются ИКТ. Все государственные закупки осуществляются через систему электронных аукционов. На портале госуслуг работает бизнес-навигатор [5]. Для повышения прозрачности мер поддержки предпринимателям Министерством экономического развития России запущен интернет-проект «Мой бизнес рф», на сайте

которого можно получить необходимые консультации, если предприниматель встречается те или иные затруднения [6].

По нашему мнению, для дальнейшего совершенствования борьбы с коррупцией в России в условиях цифровой экономики необходимо:

- 1) развитие сети Интернет по всей территории страны;
- 2) преодоление цифрового неравенства для граждан разных возрастов;
- 3) вовлечение общественности, в т.ч. бизнес-сообществ в принятие важных решений.

Цифровая экономика – это, прежде всего, широкомасштабная цифровизация всех сторон жизни общества, которая в отношении государственных органов повышает прозрачность их деятельности, что способствует большей эффективности государственного управления и, как результат, укреплению стабильности в стране.

Совершенствование борьбы с коррупцией в России в условиях цифровой экономики – позитивное явление, которое повышает уровень доверия населения и становится мощным стимулом для развития бизнеса, т.к. понятные правила игры, прозрачные схемы принятия решений повышают конкурентоспособность национальной экономики.

Литература:

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О противодействии коррупции" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959
2. Алехин В. П. Способы борьбы с коррупцией в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article>
3. Мой бизнес - портал для предпринимателей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/support>
4. Портал бизнес-навигатора МСП [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://smbn.ru/msp.htm>
5. Романова А.В. Эволюция концепции "электронного правительства" в России // Контентус. 2018. № 5 (70). С. 54-60.
6. Смагулова Ш.А., Имашев А.Б., Ермуханбетова А.Е. Роль электронного правительства в формировании антикоррупционной политики государства // Вестник университета Туран. 2019. № 1 (81). С. 233-239.

ОЦЕНКА МАСШТАБОВ ВОЗМОЖНОЙ КОРРУПЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕДУРЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТ В ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

САФОНОВА Ю. В., ЧЕЛМАКИНА А. О.

Научный руководитель — Сальников А. М.

Ярославский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Введение

С каждым годом тема коррупции в России все больше привлекает внимание общественности. Сегодня коррупция является одной из самых острых и актуальных проблем в современной России, а также серьезным препятствием на пути развития страны. Несомненно, коррупция наносит ущерб росту экономики и социальной стабильности, значительно уменьшая поступления в бюджеты различных уровней, вытесняя с рынка честных конкурентов и снижая степень доверия населения к органам власти и представителям финансовых и бизнес-структур. [4]

Одним из таких узких и взяткоемких мест в экономике является процедура распределения мест в детских дошкольных учреждениях. С этой процедурой ежегодно сталкиваются миллионы россиян — родители, чьи дети достигли детского возраста. К сожалению, далеко не у всех эта процедура проходит гладко: вероятность получить отказ в получении места для ребенка не такой уж и маленький, а вслед за отказом родителям либо поступает предложение получить место за взятку, либо сами родители ищут нужного чиновника и устанавливают с ним связь. Такое положение дел не является секретом: масс-медиа регулярно публикуют репортажи, а конкретные способы взаимодействия с чиновниками открыто обсуждаются на форумах и в социальных сетях.

Для успешной борьбы с таким теневым сектором экономики нужно в первую очередь оценить его масштаб. В данном случае основным показателем, характеризующим коррупционное явление, будет совокупный размер взяток, которые получают чиновники. В качестве объекта исследования мы выбрали Ярославскую область — в силу доступности статистических данных и хорошего знания особенностей отдельных муниципальных образований.

Методология исследования

В качестве основного положения нашего исследования мы будем использовать следующее: возможный размер взятки за какое-либо противоправное деяние чиновника не должен превышать возможного дохода взяткодателя от реализации дополнительных преимуществ, предоставленных ему чиновником после получения взятки. [3, 5, 2, 7] Применяя этот принцип к процедуре распределения мест в дошкольных учреждениях, мы получаем следующее.

Согласно действующим в Российской Федерации нормативным документам, место в детском саду должно быть предоставлено ребенку по достижении им полутора лет. До достижения ребенком этого возраста мать (или отец — по решению семьи) находится в декретном отпуске, получая пособие в размере около 40% текущей зарплаты той должности, на которой работала мать перед уходом в отпуск по родам. Когда ребенку исполняется полтора года, ситуация в корне меняется: мать может продолжать сидеть с ребенком до его трехлетия, но размер пособия сокращается до 50 рублей в месяц — суммы, абсолютно несопоставимой ни с прожиточным минимумом, ни с установленной минимальной величиной заработной платы, ни с реальной заработной платой, которую получать мать до ухода в отпуск.

Таким образом, если ребенку, достигшему полуторагодовалого возраста, не предоставлено место в дошкольном учреждении, мать теряет свою зарплату за полтора года. К сожалению, в большинстве регионов ситуация такова, что полуторагодовалый малыш с большой вероятностью место в детском саду не получит — в стране имеется существенный дефицит мест. Потенциально решить этот вопрос можно с помощью дачи взятки должностному лицу, которое принимает решение о распределении мест. Такое деяние является противоправным и уголовно наказуемым и для взяткодателя (т. е. родителей ребенка), и для взяткополучателя (чиновника).

Максимальная величина подобной взятки не может превышать заработную плату матери примерно за один год, в противном случае пропадет смысл дачи взятки — мать хочет отдать ребенка в детский сад, чтобы работать и получать зарплату, если зарплата выше взятки, то, с точки зрения семьи, матери будет «дешевле» сидеть дома с ребенком. Минимальную величину взятки мы оценим в одну месячную заработную плату из следующих соображений. Чиновник, совершая противоправные действия, понимает, что за совершенное преступление он может понести наказание, в т. ч. — лишение свободы. Время отбывания наказания с точки зрения чиновника стоит денег, сопоставимых с его текущей зарплатой.

Таким образом, вырисовывается следующая методика проведения нашего исследования. На основе данных Росстата (см. [1]) мы определяем потребность в

местах в дошкольных учреждениях на текущий год по муниципальным районам и в целом по области исходя из рождаемости в предыдущие годы:

$$D_i = \sum_{j=i-6}^{i-2} B_j \quad (1)$$

где:

- D_i — потребное число мест в детских дошкольных учреждениях в муниципальном районе или в целом по области в году номер i ;
- B_j — число детей, родившихся в муниципальном районе или в целом по области в год номер j .

Затем мы оцениваем величину дефицита мест в текущем году:

$$L_i = \begin{cases} D_i - P_i \\ D_i - P_i > 0 \\ 0 \\ D_i - P_i \leq 0 \end{cases} \quad (2)$$

где:

- L_i — величина дефицита мест в детских дошкольных учреждениях в муниципальном районе или в целом по области в году номер i ;
- D_i — потребное число мест в детских дошкольных учреждениях в муниципальном районе или в целом по области в году номер i ;
- P_j — число мест в детских дошкольных учреждениях в муниципальном районе или в целом по области в год номер i .

Исходя из формул (1) и (2) максимальное и минимальное значение величины совокупных взяток можно определить как

$$C_i^{\min} = L_i \times \bar{W}_i \quad (3)$$

$$C_i^{\max} = 12 \times L_i \times \bar{W}_i \quad (4)$$

где:

- C_i^{\min} — минимальное значение величины получаемых взяток при распределении мест в детских дошкольных учреждениях в муниципальном районе или в целом по области в году номер i ;
- C_i^{\max} — максимальное значение величины получаемых взяток при распределении мест в детских дошкольных учреждениях в муниципальном районе или в целом по области в году номер i ;
- \bar{W}_j — средний размер заработной платы в муниципальном районе или в целом по области в год номер i (определяется по базе Росстата [1]).

Полученные результаты

Собрав данные государственной статистики, мы получили следующие результаты (см. таблицу 1).

Таблица 1. Число мест в дошкольных учреждениях в Ярославской области в 2016 – 2018 годах

	Год		
	2016	2017	2018
Потребное число мест в дошкольных учреждениях	72853	75260	76439
Дефицит мест в дошкольных учреждениях	6685	8217	9135
Относительный дефицит мест в дошкольных учреждениях, %	9,18	10,92	11,95

Исходя из формул (3) и (4) мы оценили масштабы коррупции (см. таблицу 2).

Таблица 2. Оценка масштабов коррупции при распределении мест в дошкольных учреждениях в Ярославской области в 2016 – 2018 годах

	Год		
	2016	2017	2018
Минимальное значение величины получаемых взяток при распределении мест в детских дошкольных учреждениях, тыс. руб.	204533	273904	341975
Максимальное значение величины получаемых взяток при распределении мест в детских дошкольных учреждениях, тыс. руб.	2454397	3286850	4103706

Анализ результатов

Нетрудно заметить, что с течением времени и нижняя, и верхняя границы совокупной величины получаемых взяток растут. Это можно объяснить двумя факторами.

Первый — увеличение дефицита мест в дошкольных учреждениях как в абсолютном, так и в относительном выражении. За три исследуемых года (2016 – 2018 гг.) относительный дефицит возрос почти на 3 процентных пункта, а абсолютный — почти в полтора раза. Увеличение дефицита объясняется повышением рождаемости в начале – середине 2010 годов при почти полном отсутствии ввода в эксплуатацию новых детских учреждений.

Второй фактор — рост номинальной средней заработной платы в Ярославской области. За 2016 – 2018 годы средняя заработная плата выросла на 18,9%.

Вместе с тем, нельзя не отметить и дифференциацию возможной взяткоемкости процесса распределения мест в разных муниципальных районах. Безусловным лидером является областной центр — город Ярославль. На него приходится более 68% совокупной суммы возможных взяток, полученных за исследуемый период. В то же время три муниципальных района — Мышкинский, Некоузский и городской округ «Переславль-Залесский» — не имели дефицита мест в детских дошкольных учреждениях и, как следствие, коррупция при распределении мест, скорее всего, отсутствовала.

Предложения

Очевидно, что мириться с текущим положением дел с детскими дошкольными учреждениями нельзя. Борьба с коррупцией административными мерами, как показывает практика, не имеет смысла: даже при наличии в Уголовном кодексе РФ соответствующих статей, ответственные чиновники занимаются противоправными действиями. Ужесточение наказания приведет, скорее всего, к росту расценок за решение вопроса в пользу взяткодателя, поэтому, как нам представляется, нужно избавляться от самой причины коррупционного поведения — дефицита мест в детских садах. [6, 3, 5] Решить эту проблему можно двумя путями.

Первый — строительство и ввод в эксплуатацию новых детских учреждений. К сожалению, реализация такого сценария маловероятна. В целом по области в 2018 году не хватало 9135 мест. При типовой вместимости детского сада в 200 – 300 человек получаем, что в Ярославской области нужно срочно построить от 30 до 45 таких учреждений, в том числе в Ярославле — от 20 до 30. Все они должны возводиться в уже сложившейся городской застройке, кроме того, их нужно укомплектовать кадрами, что делает их перспективы весьма туманными.

Второй — изменение выплат матерям, находящимся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте от полутора до трех лет. Существующее на сегодняшний день пособие величиной 50 рублей де-факто равнозначно его отсутствию. По нашему мнению, было бы целесообразным выплачивать пособие в 40% от заработной платы матери — такое же, какое они получают до достижения ребенком полуторалетнего возраста. Такие существенные выплаты будут стимулировать мать ребенка продолжать

сидеть с ним до трехлетнего возраста, что, в свою очередь ликвидирует дефицит мест — во всех муниципальных районах области число мест в детских садах превышает число детей в возрасте от трех до семи лет.

К сожалению, реализация второго сценария потребует изменения федерального законодательства. Не исключено, что в других регионах России наблюдается сходная картина, и тогда власти субъектов могли бы инициировать реформирование системы выплат на федеральном уровне.

Литература

1. База данных показателей муниципальных образований. // Сайт Федеральной службы государственной статистики. — <https://www.gks.ru/dbscripts/munst/>
2. Вишневский В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика. // Вопросы экономики. — 2004. — № 2. — с. 96 – 108.
3. Епифанова Н. Исследование коррупции на основе методов экономической теории. // Вопросы экономики. — 2007. — № 1. — с. 33 – 44.
4. Исмагилов Ф. Р., Сальников С. П., Гер О. Е., Кайзер А. Г. Коррупционная матрица: вчера, сегодня, завтра. // Юридическая наука: история и современность. — 2013. — № 11. — с. 111 – 127.
5. Радаев В. В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек. // Общественные науки и современность. — 1999. — № 6. — с. 5 – 19.
6. Савенков А. М., Савенков А. А. Как победить коррупцию: юридические практики Великобритании. // Правовое поле современной экономики. — 2012. — № 7. — с. 7 – 16.
7. Шуманов И. В. Анализ подходов к исследованию феномена коррупции и современные исследовательские практики коррупции. // Вестник Калининградского юридического института МВД России. — 2011. — № 4 (26). — с. 26 – 31.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ОЦЕНКА ВФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД"

СНИГИРЕВА А.С.

Научный руководитель - Пашкевич А.Е

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Финансовые ресурсы организации - это денежные средства, которые находятся в распоряжении организации и предназначенные для обеспечения ее эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих.

Актуальность работы заключается в том, что формирование и использование финансовых ресурсов на предприятиях является важнейшим процессом в деятельности организации, от эффективности которого зависит успешное развитие предприятия в условиях рыночной экономики. Совершенствование процесса формирования и использования финансовых ресурсов организации позволяет предприятию быть конкурентоспособным, что является важным в условиях выхода фирм на международные рынки.

Объектом работы выступает ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД".

Предметом работы являются формирование и использование финансовых ресурсов организаций.

Целью данной работы является изучение сущности и роли финансовых ресурсов в деятельности предприятия, так как именно финансы предприятия являются основой производственной деятельности.

Финансовые ресурсы предприятий направляются на следующие цели:

- финансирование затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг;
- реальные и финансовые инвестиции;
- образование денежных фондов специального назначения;
- платежи в бюджет и внебюджетные фонды;
- погашение кредитов и ссуд;
- благотворительные цели.

Финансовые ресурсы, включённые в систему финансового обеспечения, являются основой существования всей организации, а становление эффективной системы финансового обеспечения организации подразумевает разумное сочетание всех факторов производства, направленное на максимизацию прибыли.

Источниками финансовых ресурсов в процессе функционирования коммерческой организации являются:

- выручка от реализации товаров (работ, услуг);
- выручка от реализации имущества;
- внереализационные доходы;
- средства, привлеченные на финансовом рынке;
- средства из бюджетов;
- поступления от основных («материнских») компаний, учредителя (учредителей).

Рассмотрим на примере ФКП «Пермский пороховой завод», это одно из крупнейших российских предприятий оборонного комплекса, история которого началась в 1934 году с выпуска взрывчатки для горнорудных работ. В военные 1941–1945гг. завод выпускал порох, заряды для крупнокалиберной артиллерии и заряды для знаменитых «Катюш».

Богатый опыт, высочайший профессионализм специалистов, высокая технологическая и исполнительская дисциплина, постоянный поиск новых идей обеспечивают высокое качество продукции, производимой заводом в настоящее время. Это не одна сотня современных систем вооружения, превосходящих мировые аналоги:

- заряды к реактивным системам залпового огня «Град» и «Смерч», комплексам ПВО;
- заряды двигателей подвесных ракет класса «воздух-воздух» ближнего и среднего боя и т.п.;
- стартово-разгонные ступени крылатых ракет морского базирования, в том числе стартующих с подводных лодок, противокорабельных систем класса «воздух-поверхность»;
- заряды к системам ближнего боя и артиллерийского выстрела из танков и самоходных установок;
- сферические пороха для стрелкового оружия (автоматы, пулеметы) и др.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД", краткое наименование: ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД". Действует с 05.06.1992, в регионе Пермский Край по адресу: 614113, Пермский кр, город Пермь, улица Гальперина, 11., присвоены: ИНН 5908006119, КПП 590801001, ОГРН 1025901604156, ОКПО 07507802, основной ОКВЭД - "производство оружия и боеприпасов". Работает по 46 направлениям. Имеет 10 лицензий. Учреждённых компаний: 19, Представительств: 1, Управляемых: 0. Всего связанных с ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД" 20 компаний.

Руководителем организации является: Генеральный Директор - Миргородский Олег Николаевич.

На основе финансовой отчетности, размещенной на сайте ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД", проанализируем основные производственные и финансовые показатели:

Таблица 1 - Динамика и структура стоимости имущества за 2018 год, %

Группы актива	Удельный вес стоимости имущества (%)		Изменения к началу года		
	2017 г.	2018 г.	Абсолютное (тыс. руб.)	Относительное (%)	По удел. Весу
1. Внеоборотные активы	40,99	39,52	+306 709	118,91	-1,47
2. Оборотные активы	59,01	60,48	+616 089	126,39	+1,47
3. Стоимость имущества	100	100	+922 798	123,33	0

Анализ динамики и структуры имущества показывает, что в структуре имущества большую часть занимают оборотные активы, которые в 2017 г. составляли 59,01 %, а в 2018 г. 60,48 %. Абсолютное изменение стоимости имущества свидетельствует о том, что снижение удельного веса внеоборотных активов вызвано тем, что стоимость оборотных активов увеличилась на 616089 тыс. руб., а внеоборотных активов - на 306709 тыс. руб.

Доля внеоборотных активов на конец года уменьшилась на 1,47 %, доля оборотных активов увеличилась на 1,47%.

Структурные изменения в составе имущества произошли из-за роста стоимости и увеличения запасов сырья по сравнению с предшествующим периодом.

Таблица 2 - Динамика и структура источников финансирования имущества за 2018 год, %

Группы пассива	Удельный вес источников финансирования имущества (%)		Изменения к началу года		
	2017 г.	2018 г.	Абсолютное (тыс. руб.)	Относительное (%)	По удел. Весу
1. Собственные источники	61,29	64,79	+309 989	123,01	+3,5
2. Заемные источники	38,71	35,21	+49 654	105,84	-3,5
3. Сумма источников	100	100	+359 643	122,31	0

Собственные источники финансирования увеличились на 309989 тыс. руб., заемные источники так же увеличились на 49654 тыс. руб. Доля заемных источников на конец года уменьшилась на 3,5 %, доля собственных средств увеличилась на 3,5 %.

На увеличение удельного веса 3,5% заемных источников повлиял достаточно значительный рост собственных источников.

В источниках финансирования произошли структурные изменения за увеличения собственных источников финансирования.

Таблица 3 – Анализ финансовой устойчивости ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД" за 2017-2018 гг. (тыс. руб.)

Финансовые показатели	На 31.12.2017	На 31.12.2018	Изменение 2018 к 2017
Капитал и резервы	2500634	2856038	+355404
Внеоборотные активы	1 621 589	1 928 298	+306709
Долгосрочные кредиты и займы	200820	600736	+399916
Наличие собственных оборотных средств (стр.1+стр.3-стр.2)	1 079 865	1 528 476	+448 611
Краткосрочные кредиты и займы	1600903	1200585	-400 318
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат(стр.4+стр.5)	2 680 768	2 729 060	+48 292
Запасы	2423795	2063503	-360292
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (стр.4-стр.7)	-1 343 930	-535 027	+808 903
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (стр.6-стр.7)	+256 973	+665 557	+408 584

Анализ финансовых показателей акционерного общества показывает что в 2018 году произошло увеличение собственных оборотных средств что связано с увеличением объемов производства.

На основании рассчитанных показателей общей величины основных источников формирования запасов и затрат, можно охарактеризовать финансовое состояние ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД" как финансово устойчивое, так как выполняется условие, когда размер запасов меньше общей величины основных источников формирования запасов и затрат.

Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет собственных и привлечённых к ним средств и поступления денежных средств от финансовой системы в порядке перераспределения.

В настоящей работе были рассмотрены вопросы формирования финансовых ресурсов предприятия.

В ходе работы была достигнута основная цель - определение основ формирования и управления финансовыми ресурсами ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД".

Также были решены следующие задачи:

1. Рассмотрена сущность и классификация собственного капитала;
2. Анализ динамики и структуры имущества показывает, что в структуре имущества большую часть занимают оборотные активы, которые в 2017 г. составляли 59,01 %, а в 2018 г. 60,48 %.
3. Анализ финансовых показателей акционерного общества показывает что в 2018 году произошло увеличение собственных оборотных средств что связано с увеличением объемов производства.

Литература

1. С.Ф.Федулова Финансы предприятий: учебник / С.Ф. Федулова. – Ижевск, Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВО «УдГУ», 2017– 382 с.
2. Юсупова Е.В. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ // Научное сообщество студентов: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, 2018г.

3. Финансы: учеб. --2-е изд., перераб. и доп./иод ред. В. В. КоФ59 валева.— М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.—6-10 с.
4. Электронный ресурс справочно-правовой системы «Консультант плюс»/[Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Официальный сайт ФКП "ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД", режим доступа: <http://www.fkpppz.ru/>

АНАЛИЗ ПРОТЕСТНЫХ НАСТРОЕНИЙ МОЛОДЕЖИ ПРОВИНЦИАЛЬНОГО ГОРОДА В ВИРТУАЛЬНЫХ ЦИФРОВЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОСТРАНСТВАХ

ТАНИНА М.А., ЮРАСОВ И.А., ЮДИНА В.А.

Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»

На современном этапе социально-экономических трансформаций возрастает роль цифровых социальных пространств и коммуникационных технологий, трансформирующих социальное взаимодействие на всех уровнях. При этом цифровые социальные пространства представляют собой социальные сети, способствующие конструированию, воспроизводству и организации социальных отношений [2, с. 139]. Современные цифровые социальные пространства лидируют по показателю посещаемости, при этом люди при посещении социальных сетей могут общаться, получать необходимую информацию и развлечения. При этом цифровые социальные пространства часто выступают в качестве механизма консолидации и координации протестных движений различных стран мира и регионов. При этом детально изучаются такие виртуальные цифровые социальные пространства как YouTube, Twitter и Facebook, которые, по мнению ряда авторов, стимулируют формирование гражданской и политической активности различных групп населения [1, с. 30].

С целью изучения влияния виртуальных цифровых социальных пространств на протестные настроения молодежи было проведено исследование среди молодежи г. Пензы (в опросе приняли участие 258 молодых людей).

В таблице 1 представлены характеристики респондентов.

Таблица 1 – Характеристики респондентов

№ п/п	Параметры	% респондентов
1	мужчины	45
2	женщины	55
3	18-24 года	40
4	25-34 года	60
5	женаты или замужем	43
6	холосты или не замужем	51
7	разведены	5
8	вдовцы	1
9	основное (до 9 классов) или среднее (до 10-11 классов) образование	5
10	начальное или среднее профессиональное (училище, техникум, колледж) образование	19
11	незаконченное высшее или высшее (в том числе два и более высших образования; аспирантура, ординатура; ученая степень)	76
12	доход ниже прожиточного минимума (до 6 000 руб.)	19

13	на уровне прожиточного минимума (от 6 001 до 12 000 руб.)	46
14	выше прожиточного минимума (от 12 001 руб.)	35

В соответствии с выборочной совокупностью, структура респондентов по полу представлена 43% мужчин и 57% женщин; по возрасту: 18-24 года - 39%, 25-34 - 61%. Социально-демографический блок дополнен информацией о семейном положении, уровнях образования и дохода.

По результатам данных, полученных в исследовании можно выделить три группы акторов: протестников (11%), социальных активистов (33%) и социальных абсентеистов (61%). Протестники – это молодые люди, готовые в любой момент принять участие в общественных акциях протеста против падения уровня жизни, несправедливых действий властей, в защиту своих прав и свобод. Социальные активисты – это молодые люди, которые принимают активное участие в жизни города. Социальные абсентеисты не принимают участия в жизни города, не желают участвовать в акциях протеста.

По результатам исследования можно сделать вывод, что в г. Пензе протестные настроения среди молодежи четко не выражены. При этом присутствует поддержка различных органов власти 70-84% опрошенных молодых людей. При этом оснований для дестабилизации общественно-политической ситуации не формируется, имеется определенная финансовая напряженность, обусловленная личными проблемами.

Молодежь города Пензы практически полностью охвачена цифровыми и виртуальными информационными и коммуникационными технологиями, при этом 95% включены в виртуальные сетевые взаимодействия. Подавляющее большинство молодых людей города Пензы (94%) пользуются социальной сетью «ВКонтакте», на втором месте находится социальная сеть «Инстаграм» (86%), на третьем месте – «Одноклассники» (75%). Другие социальные сети – Facebook, Мой мир, Twitter - не так востребованы, их используют от 8 до 18% опрошенных.

Можно выделить три основных стратегии использования молодежью виртуальных цифровых социальных пространств: коммуникативную (86%), информационную (68%) и гедонистическая (59%). Первая стратегия реализуется молодыми людьми, которые хотят общаться и всегда быть на связи, вторая стратегия используется для поиска нужной информации, и с целью быть в курсе последних новостей. Третья стратегия реализуется молодыми людьми, которые ищут и прослушивают музыку, ищут и просматривают фильмы, участвуют в играх и пользуются другими развлечениями. При этом преобладающее большинство социальных активистов реализуют информационную стратегию. При этом мотивы использования молодежью виртуальных цифровых социальных пространств оказывают влияние на уровень протестности и политизированности аудитории социальных сетей.

В социуме города Пензы виртуальные цифровые социальные пространства не выступают в качестве источника информации о массовых акциях протеста. При этом только 16% опрошенных респондентов наткнулся в социальных сетях на информацию о готовящихся акциях протеста. Большая часть опрошенных (65%) получала такую информацию из социальной сети «ВКонтакте», 31% - из «Одноклассников». При этом половина опрошенных 52% считают, что виртуальные цифровые социальные пространства не способствуют формированию региональной протестной активности, а 28% считают наоборот, что социальные сети являются механизмом и средством распространения протестной активности, что подчеркивает актуальность рассмотрения данных ресурсов в разрезе протестной активности.

Мобилизационная возможность цифровых социальных пространств в г. Пензе является достаточно низкой, поскольку только 8% опрошенных респондентов принимали участие в акциях протеста после приглашения в группы или на встречи

посредством социальных сетей. При этом, как правило, в данных акциях принимают участие протестники или социальные активисты. При этом большую часть респондентов приглашали на подобные акции посредством социальной сети «ВКонтакте» (69%). В этой связи социальные сети имеют небольшое значение в сфере общественной региональной мобилизации, потому что информация об акциях протеста в них распространяется крайне медленно и охватывает узкие массы пользователей.

По поводу политизированности (вовлечения в политику) в виртуальных цифровых социальных пространствах мнения опрошенных молодых людей разделились. Чуть более одной трети опрошенных (38%) считают, что определенная доля политизированности является неотъемлемой частью виртуального пространства, 42% поддерживают противоположную точку зрения. При этом в наибольшей степени политизированными являются социальные сети «Одноклассники» (3,11 балла), на втором месте - Twitter (2,92 балла), на третьем - «ВКонтакте» (2,90 балла).

В региональном социуме виртуальные цифровые социальные пространства не являются мощным воздействующим ресурсом. Более половины опрошенных молодых людей считают, что данные ресурсы не влияют на деятельность органов власти различных уровней. Однако, около трети опрошенных (28%) придерживаются противоположной точки зрения, что указывает на усиление влияния виртуальных цифровых социальных пространств на работу органов государственной власти. Основная причина непризнания социальных сетей в качестве воздействующего на власть ресурса, по нашему мнению, заключается в личном недоверии людей к размещаемому здесь информационному контенту: более половины респондентов (56%) склонны скептически относиться к мнениям других пользователей социальных сетей, информации об общественных и политических событиях, явлениях. Фиксируется явно выраженный тренд: «протестники» существенно чаще остальных склонны доверять информации из социальных сетей (37%), в то время как «социальные активисты» представляют собой самую мощную группу скептиков (68%).

При этом подавляющее большинство опрошенных молодых людей (72%) признают виртуальные цифровые социальные пространства в качестве важного агента по формированию общественного мнения людей.

В то же время социальные сети инструментально признаются важным агентом, формирующим общественное мнение. Результаты исследования свидетельствуют - свыше двух третей респондентов (72%) уверены, что данный ресурс в той или иной степени воздействует на мнения людей. Данный показатель возрастает среди «протестников» (81%). По нашему мнению, традиционные средства массовой информации постепенно утрачивают монополию на контролирование информационных потоков внутри регионального социума. В частности, результаты исследования демонстрируют, что наиболее высоким уровнем воздействия в регионе по-прежнему обладает телевидение (65%), однако следом за ним располагаются виртуальные социальные сети (53%), существенно опережая другие традиционные ресурсы. Тем не менее, значимым является то, что телевидение удерживает свое влияние на две социально значимые категории акторов - «протестников» и «социальных активистов». Другой значимый факт - непосредственно медиапотребление информации о протестном движении в регионе происходит за счет «старой гвардии» (телевидение, печатные газеты и журналы, радио), а не нового «сарафанного радио» (социальные сети, электронные газеты и журналы, новостные сайты и порталы).

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что виртуальные цифровые социальные пространства оказывают определенное влияние на протестную активность молодежи, несмотря на их переоцененность как информационного, мобилизационного и воздействующего на власть ресурса. Кроме того виртуальные цифровые социальные пространства выступают в качестве

динамично развивающегося социального института, воздействующего на формирование общественного мнения и на процессы социализации различных групп молодежи в возрасте до 34 лет.

Литература

1. Руденкин, Д.В. Протестные настроения российской молодежи через год после митингов 2017 г. / Д.В. Руденкин // Социодинамика. – 2019. – № 2. – С. 23 - 33.

2. Ушкин, С.Н. Вовлеченность пользователей социальных сетей в протестное движение / С.Н. Ушкин // Власть. – Москва, 2014. - № 8. – С. 138-142.

СЕКЦИЯ 2. СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

АЛЕКСАНДРОВА О.О.

Научный руководитель - Рязанцева М.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В эпоху быстрого технологического роста проблемы, связанные с контролем и использованием персональных данных, становятся центром внимания всего мира. Теперь персональные данные часто называют «нефтью» интернета и новой валютой цифрового века. Кроме того, различие между публичными и персональными, т.е. личными данными размывается. Современный человек большую часть жизни проводит на просторах интернета, особенно это касается молодого поколения, которое с рождения уже имеет свой личный аккаунт в Instagram. Не замечая, как проходит время, мы тратим наши деньги, покупая новые вещи в Интернет-магазинах, заводим новые аккаунты и не боимся вбивать данные наших «кредиток». Наши действия в Интернете: от покупок до общения, от развлечений до поиска и сбора информации – уже создали огромное количество точек данных, которые с каждым днем увеличиваются. Однако конфиденциальность этих данных находится под большим риском. После покушений и взломов раскрывается информация о наших личных доходах, расы, этнической принадлежности, религии, семьи и организации, в которой мы осуществляем профессиональную деятельность. Например, в 2018 году в сеть было «слито» более миллиарда паролей от почтовых ящиков «Mail.ru», следовательно, персональные данные более 1 миллиарда людей стали доступны всем интернет пользователям. Ежемесячно появляется информация о нарушениях в данной сфере. Например, в 2019 г. университет «Синергия» был оштрафован на 150 тыс. руб. за незаконный сбор биометрических данных [1].

Цель данного исследования заключалась в исследовании и обобщении общих тенденций в сфере защиты персональных данных.

Право на защиту персональных данных россиян гарантируется Конституцией РФ, которой установлено, что «каждый гражданин имеет право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени». Законодательство о защите персональных данных появилось в России в 2006 г.

В мировой практике с конца 60-х годов 20 века одновременно с развитием ИКТ, стало разрабатываться законодательство о защите персональных данных. Первый такой закон был принят в Германии в 1970 г. в федеральной земле Гессен, который в последствии составил основу федерального закона, который был принят в 1977 г. [2, с. 322].

За более чем полувековую историю развития систем защиты персональных данных, происходят постоянные изменения как в средствах представления персональных данных, так и в системах их защиты.

В качестве первой тенденции отметим, то, что, несмотря на схожесть проблемы для большинства стран, в силу, прежде всего, технологических тенденций, системы защиты персональных данных в разных странах имеют свои национальные особенности. Разные страны выбирают разные методы реагирования. Например, в странах с развитой индустриальной экономикой ответственность ложиться на плечи Европейского союза и Организацию экономического сотрудничества и развития(ОЭСР) в целях формирования законодательства по защите персональных данных.

Однако у стран с развивающейся экономикой разные стратегии по защите персональных данных. Бразилия, Доминиканская Республика, Индия, Индонезия, Мексика, Филиппины и Южная Африка-большинство из них имеют конституционные положения, защищающие конфиденциальность персональных данных. Но только Мексика, Филиппины и Южная Африка ввели в действие законы о защите данных и уполномоченные регулирующие органы, обеспечивающие контроль и правоприменительные механизмы, а также правовую защиту граждан, ставших жертвами нарушения конфиденциальности данных [3, с. 356-360].

Вторая тенденция – это технологическая зависимость национальных систем защиты персональных данных. Согласно исследованиям Всемирного Экономического Форума, который ежегодно проводится в Давосе, традиционный подход к защите данных должен быть пересмотрен с учетом последних технологических изменений, которые открывают путь эре Больших Данных или BigData. В числе основных угроз миру ВЭФ также назвал кибератаки, мошенничество и кражу персональных данных [4]. Традиционный подход фокусируется на согласии индивидуума предоставить персональную информацию во время сбора, когда собранные данные используются для конкретной цели, и удаляются, когда больше не нужны. Такой подход к сбору данных не учитывает несанкционированное использование данных в течение длительного периода времени после сбора и полагается на нереалистичные ожидания субъекта данных по защите своей конфиденциальности.

Третья тенденция заключается в том, что национальные политики в отношении персональных данных должны быть гибкими и адаптивными, но при этом защищать права отдельных лиц.

С учетом быстрых технологических изменений акцент должен делаться на том, как используются данные, а не как они собираются. Тем не менее, необходим баланс между основными средствами защиты персональных данных и механизмами их контроля. Организации должны быть достаточно открытыми и информировать о целях сбора персональных данных и дальнейшего их использования. Грамотное понимание людей своих прав в области защиты персональных данных поможет им понять и проконтролировать процесс сбора информации.

Говоря об отечественном опыте, хочется отметить, что в последнее время защите персональных данных уделяется большое внимание. Главную роль в регулировании этого вопроса, безусловно, играет законодательство, а именно Федеральный закон «О персональных данных», который определяет права на тайну и неприкосновенность персональных данных [5]. Но законодательство не стоит на месте, и совершенствует систему, внося изменения и дополнения в законы. Например, в 2015 г. вступил в силу Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения порядка обработки персональных данных в информационно-телекоммуникационных сетях» от 21.07.2014 г. № 242 - ФЗ. Также этот закон пустил в ход применение нового ограничительного инструмента в области доступа к информационным ресурсам в Интернете. Уникальная в международно-правовом регулировании «блокировка» интернет-ресурсов позволяет

субъектам защитить неприкосновенность своих персональных данных путем ограничения доступа к интернет-сайтам без наличия правовых оснований на их деятельность.

Изменения коснулись и органа, осуществляющего контроль в сфере защиты персональных данных - Роскомнадзора. Были внесены изменения в программы проверок соблюдения требований по локализации баз данных на территории России.

Фактически вся вторая половина 2017 года прошла под знаком Федерального закона № 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации». Это первый в истории российской информационной безопасности случай, когда вступил в силу закон, охватывающий широчайший спектр отраслей одновременно (банковская сфера, связь, здравоохранение, наука, промышленность и т. д.). Это первый прецедент, когда закон не просто дает общие рекомендации, а обязывает реально защищаться от компьютерных атак, вводит оценку требований и механизмы защищенности критически важных информационных систем. Выполнение закона регламентируют Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России), и ФСБ России, задачи которых заключаются в обеспечении национальной информационной безопасности и защите от внешних информационных атак, затрагивающих интересы государства.

Хочется отметить, что не только государственные службы трудятся на благо сохранения кибербезопасности на территории России. Сейчас частный сектор во многом сотрудничает с государственным. Например, организация «Лаборатория Касперского» гордится тем, что, как и другие IT-компании, сотрудничает с мировыми правоохранительными органами. Открытость и прозрачность такой политики демонстрируется на официальном сайте организации. В разделе «О нас» общественному вниманию представляются принципы работы и взаимодействия «Лаборатории Касперского» с правоохранительными органами и государственными организациями. Данная организация оказывает экспертную оценку властям Англии, Европы, России, Нидерландам. Сотрудничает с такими службами как Интерпол, ФСБ, ФСТЭК и Европол. Отмечено, что при взаимодействии с российскими властями, была предотвращена деятельность крупнейшей кибергруппировки, которая с 2013 года воровала персональные данные россиян и деньги с их банковских счетов.

«Лаборатория Касперского» открыта к сотрудничеству и помогает реализовывать проекты в области кибербезопасности разных стран. Так российская компания помогла Интерполу реализовать проект по открытию Центра исследования компьютерных преступлений в Сингапуре. Все продуктовые решения «Лаборатории Касперского» проходят соответствующую сертификацию. Например, в России ее защитные продукты имеют сертификацию ФСБ и ФСТЭК, что подтверждает их соответствие требованиям, предъявляемым к работе с информацией, составляющей государственную тайну. Однако, политических связей у «Лаборатории Касперского» нет ни с одним правительством. Эта организации никогда не вставала на чью-либо сторону, а строго соблюдала этические стандарты.

Вывод. В настоящем исследовании обобщены основные тенденции развития систем защиты персональных данных. Важнейшим фактором, определяющим их развитие, является развитие технологий и прежде всего киберугроз. В век четвертой промышленной революции киберугрозы становятся более опаснее, киберпреступники придумывают изощрённые методы кражи персональных и конфиденциальных данных, поэтому защита персональных данных должна осуществляться с трех сторон. Во-первых, со стороны государства, которому необходимо охранять частную жизнь своих граждан. Во-вторых, со стороны частных организаций, реализующих деятельность в области IT, ведь новые IT-решения так нужны гражданам и государству. В-третьих, сами граждане должны соблюдать все гигиенические нормы своей деятельности в сетях. Они должны знать свои права и обязанности, которые помогут им не попасть в

руки хакеров-злоумышленников. Такое тройное действие обречено на эффективное обеспечение киберзащиты современного цифрового общества.

Литература:

1. Официальный сайт Роскомнадзора. URL: <https://rkn.gov.ru/press/publications/> (дата обращения 31.01.2020)

2. Горелихина О.А., Шлиньков А.А. Правовая защита персональных данных в Германии. // Вопросы экономики и права. - 2012. - № 3. С.322-326.

3. Ковбасюк Е.А. Защита персональных данных как инструмент обеспечения экономической безопасности в России и за рубежом. // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. Материалы VII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 356-360.

4. Top risks are environmental, but ignore economics and they'll be harder to fix. Официальный сайт Всемирного экономического форума 2020. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/01/what-s-missing-from-the-2020-global-risks-report/> (дата обращения: 31.01.2020)

5. О персональных данных. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ.

6. «Лаборатория Касперского» и Интерпол договорились о новом этапе совместной работы. Официальный сайт компании «Лаборатория Касперского». URL: https://www.kaspersky.ru/about/press-releases/2017_interpol-and-kaspersky-lab-strengthen-partnership (дата обращения: 31.01.2020)

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА В ПЕРМСКОМ КРАЕ

БЕЛОСЛУДЦЕВА О.М.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В Российской Федерации в 2018 г. 18,4 млн человек (12,6 % от общей численности населения страны) имели статус малоимущих граждан [16]. В рамках борьбы с бедностью государство в настоящее время осуществляет переход на новые технологии оказания социальной помощи малоимущим слоям населения. Одной из таких технологий является социальный контракт.

Первыми начали реализовывать данную социальную технологию США в 1930-1940-е гг. Идея социального контракта выразилась в федеральных программах «Программа помощи семье с зависимыми детьми» и «Программа продовольственных талонов». Смысл технологии заключался в том, что предоставление помощи было основано на получении пособия, в обмен на которое участники должны были заниматься специально предоставляемой им работой. Данная форма социальной поддержки была направлена на борьбу с иждивенческим поведением американцев по отношению к обществу, на повышение уровня жизни, восстановление утраченных социальных связей граждан. Реализацией этих программ занимались органы социального обеспечения, на которые была возложена функция выявления трудоспособных граждан, организация дневного ухода за детьми участников программ, предоставление консультаций, решение вопроса о том, следует ли сокращать размер социального пособия в случае неудачной попытки трудоустройства [10, с. 282-284].

В России технология социального контракта начала реализовываться с 2010 г. в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1663-р [5]. Первоначально данная форма апробировалась в разной степени в 12 субъектах РФ, а начиная с 2013 г. была введена на всей территории страны.

Нормативно-правовая основа, регулирующая вопросы оказания государственной социальной помощи малоимущим семьям на основании социального контракта включает в себя Конституцию РФ, устанавливающую обеспечение государственной поддержкой уязвимых категорий граждан и гарантии их социальной защиты в 7 статье, в которой говорится о том, что Россия является социальным государством, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»[1], а также Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ "О государственной социальной помощи", устанавливающий правовые и организационные основы оказания государственной социальной помощи малоимущим семьям [3], Федеральный закон от 24.10.1997 N 134-ФЗ "О прожиточном минимуме в Российской Федерации" [2], в котором установлено понятие среднедушевого дохода семьи, и Федеральный закон от 05.04.2003 N 44-ФЗ "О порядке учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи", устанавливающий порядок учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими [4].

Данный вид оказания государственной социальной помощи имеет дифференцированный характер, т.к. отдельные условия его заключения устанавливаются субъектами РФ самостоятельно, основываясь на положениях федерального законодательства[13]. Одним из таких нормативно-правовых актов является закон Пермской области от 30 ноября 2004 г. N 1832-389 «О государственной социальной помощи в Пермском крае» [6], Постановление Правительства Пермского края от 24 декабря 2013 г. N 1804-п «О предоставлении государственной социальной помощи в форме социального пособия и натуральной помощи» [7].

Пермский край стал одним из первых регионов России, где была реализовано внедрение системы социального контракта. В начале 2000-х годов специалисты Пермского городского комитета социальной защиты, проведя анализ списков малоимущих, сделали вывод, что немалая часть тех, кто обращается за социальными пособиями, являются трудоспособными гражданами. Это и послужило началом к созданию программы, получившей название «От пособия - к зарплате», которая затем стала основой для технологии «Самообеспечение». Законодательно новая технология была закреплена в Указе Губернатора Пермской области от 27 мая 2005 г. № 83 «Об установлении в 2005 году форм социальной поддержки отдельных категорий малоимущих семей по технологиям «Самообеспечение» и «От пособия - к зарплате».

Социальный контракт – это соглашение, которое заключено между гражданином и органом социальной защиты населения по месту жительства или месту пребывания гражданина и в соответствии с которым орган социальной защиты населения обязуется оказать гражданину государственную социальную помощь, а гражданин – реализовать мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации[6].

Государственная социальная помощь на основании социального контракта оказывается малоимущим семьям в целях стимулирования ее активных действий по преодолению трудной жизненной ситуации, в которой она находится [11].

Анализ структуры социального контракта позволил выделить следующие особенности данной технологии.

1. Оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта не влечет за собой прекращение оказания других видов государственной социальной помощи или отказ в назначении государственной социальной помощи.

2. В структуру социального контракта входят такие положения, как предмет социального контракта, права и обязанности граждан-заявителей и органа защиты населения при оказании государственной социальной помощи, виды и размер оказываемой государственной помощи, порядок ее оказания, срок действия социального контракта, порядок изменения и основания его продления.

3. Социальный контракт заключается на срок от трех месяцев до одного года и предоставляется в виде ежемесячного социального пособия или единовременной денежной выплаты. В Пермском крае размер ежемесячного социального пособия составляет 11 338 руб, а сумма единовременной денежной выплаты не должна превышать 250 тыс. руб.

4. У заявителя устанавливается обязанность ежемесячно, до пятого числа каждого месяца, следующего за отчетным, представлять в территориальный орган Министерства социального развития субъекта РФ по месту жительства отчет о выполнении мероприятий программы социальной адаптации [14].

5. Орган социальной защиты населения в одностороннем порядке может прекратить оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта в случае невыполнения ее получателями мероприятий, предусмотренных программой социальной адаптации, или в иных случаях, установленных нормативно-правовыми актами субъекта РФ. Прекращение оказания государственной социальной помощи может быть обжаловано заявителем в вышестоящий орган социальной защиты населения и (или) в суд.

Для выделения особенностей реализации социального контракта в Пермском крае была проанализирована практика трех регионов РФ (Алтайский край, Республика Бурятия, Тверская область) по таким критериям, как наличие соответствующей региональной правовой базы, срок реализации социального контракта, мероприятия программы социальной адаптации, категории получателей государственной социальной помощи на основании социального контракта, виды материальной помощи, оказываемые на основании социального контракта, порядок заключения социального контракта и размер денежной помощи, оказываемой на основании социального контракта.

Сравнительный анализ опыта четырех регионов по реализации социального контракта позволил сделать следующие выводы. В силу экономических, географических, бюджетных различий территорий в законодательстве субъектов РФ нет единообразия относительно условий предоставления социального контракта. Некоторые субъекты РФ не стали разрабатывать региональную правовую основу для осуществления социального контракта, а использовали положения федерального законодательства: федерального закона «О государственной социальной помощи». Таким субъектом является Алтайский край. В остальных регионах разработаны региональные нормативные правовые акты, закрепляющие специфику реализации технологии социального контракта в соответствующих субъектах. Основным нормативным правовым актом, регулирующим действие социального контракта в Пермском крае, является закон Пермской области от 30 ноября 2004 года N 1832-389 «О государственной социальной помощи в Пермском крае» [6], Постановление Правительства Пермского края от 24 декабря 2013 года N 1804-п «О предоставлении государственной социальной помощи в форме социального пособия и натуральной помощи» [7].

Проанализировав данные нормативно-правовые акты, можно сделать вывод о том, что самым распространенным видом государственной социальной помощи по программам социальной адаптации является предоставление денежных выплат. Кроме того, в предоставлении материальной помощи на основании социального контракта в Пермском крае входит возмещение работодателю оплаты стажировки. Однако региональное законодательство Республики Бурятия закрепляет также предоставление натуральной помощи в виде получения малоимущей семьей или гражданином коровы для ведения домашнего или фермерского хозяйства [8].

Большинство из проанализированных субъектов РФ рассматривают малообеспеченность как основное условие получения государственной социальной помощи на основании социального контракта. В Республике Бурятия одним из

обязательных условий получения помощи является в хозяйстве у гражданина или семьи сенокосов, дворовых построек для содержания коров, а также отсутствие крупного рогатого скота [8].

Размер денежной помощи, предоставляемой в рамках социального контракта, варьируется в зависимости от экономического развития каждого региона. Согласно региональному законодательству Пермском края, размеры денежных выплат, предоставляемых на основании социального контракта, зависят от мероприятий, предусмотренных программой социальной адаптации. Ежемесячная денежная выплата в Пермском крае составляет 11 338 руб., в то время как размер единовременной денежной выплаты на занятие индивидуальной трудовой деятельностью не должен превышать 250 000 руб. Размер единовременной денежной выплаты в Тверской области варьируется в зависимости от состава малоимущей семьи и зависит от мероприятий, предусмотренных программой социальной адаптации [9]. Поскольку в Республике Бурятия денежные выплаты не производятся, а оказывается натуральная помощь, их размер в региональном законодательстве не определен.

Согласно федеральному законодательству, длительность исполнения индивидуальной программы социального контракта составляет от трех месяцев до одного года. Срок действия социального контракта зависит от конкретной ситуации в семье, особенностей ее тяжелой жизненной ситуации и с учетом конкретных обстоятельств может быть продлен на три месяца. Эти положения действуют в Алтайском крае. В Пермском крае государственная социальная помощь на основе социального контракта оказывается один раз в пять лет, за исключением случаев оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта на дальнейшее развитие личного подсобного хозяйства или индивидуальной предпринимательской деятельности по истечении двух лет с момента окончания действия предыдущего социального контракта. Срок действия социального контракта в Пермском крае определяется исходя из мероприятий, указанных в программе социальной адаптации, и не может превышать 12 месяцев. В Республике Бурятия социальный контракт действует до достижения первого приплода передаваемой в качестве натуральной помощи коровы возраста двух лет.

Проанализировав представленную выше информацию, можно сделать следующие выводы о специфике реализации социального контракта в Пермском крае.

Во-первых, основными мероприятиями оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта в Пермском крае является трудоустройство малоимущих граждан. Об этом говорит наличие в региональном законодательстве такой денежной выплаты, как возмещение работодателю оплаты стажировки малоимущего гражданина.

Во-вторых, программа социальной адаптации, в отличие от положений законодательства Тверской области, разрабатывается не в соответствии с особенностями и нуждами каждого заявителя, а малоимущему гражданину предлагается один из доступных видов социальных контрактов, который более всего подходит под его нужды [15]. С одной стороны, это упрощает работу территориального органа Министерства социального развития Пермского края по составлению программы социальной адаптации, с другой стороны, наличие готовых «шаблонов» способствует уменьшению принципа адресности, который так важен в концепции данной технологии.

В-третьих, нормы регионального законодательства Пермского края, регулирующие реализацию технологии социального контракта в регионе, не сильно отдаляются от положений федерального законодательства, как, например, в Республике Бурятия.

В-четвертых, поскольку реализация этой технологии имеет дифференцированный характер, и каждый регион имеет свою специфику оказания

помощи на основании социального контракта, это помогает субъектам намного эффективнее оказывать социальную помощь нуждающимся категориям населения, опираясь на собственные ресурсы. В том числе такая специфика характерна для реализации социального контракта в Пермском крае.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что данная технология является инновационной и обладает большим потенциалом, т. к. опирается на собственные силы заявителя, способствует формированию у него активной жизненной позиции и является средством профилактики социального иждивенчества [12].

Обладая большим потенциалом, технология социального контракта имеет несколько недостатков. Так, граждане имеют недостаточно высокий уровень информационной осведомленности о самой технологии. Необходимо отметить разрозненность и недостаточность нормативно-правовой базы. В Алтайском крае и Тверской области сделан акцент на помощи крестьянскому хозяйству, а помощь в трудоустройстве малоимущих граждан не предусмотрена. К тому же, доля трудоспособных малоимущих граждан не так уж и велика. Большинство лиц из этой категории часто не имеют возможности перейти на самообеспечение.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014. №31. ст. 4398.

2. О прожиточном минимуме в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.10.1997 N 134-ФЗ (ред. от 01.04.2019) // Собрание законодательства РФ 1997. № 43. ст. 4904.

3. О государственной социальной помощи: Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 01.04.2019) // Собрание законодательства РФ 1999. № 29. ст.3699.

4. О порядке учета доходов и расчета среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи: Федеральный закон от 05.04.2003 N 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Собрание законодательства РФ 2003. № 14. ст. 1257.

5. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации до 2012 года: Распоряжение Правительства РФ № 1663-р от 17.11.2008 // Сайт Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [<http://docs.cntd.ru/>]

6. О государственной социальной помощи в Пермском крае: закон Пермской области от 30 ноября 2004 года N 1832-389 (ред. от 08.05.2018)//Официальный сайт Министерства социального развития Пермского края [<https://minsoc.permkrai.ru/>].

7. О предоставлении государственной социальной помощи в форме социального пособия и натуральной помощи: Постановление Правительства Пермского края от 24.12.2013 № 1804-п //Официальный сайт Министерства социального развития Пермского края [<https://minsoc.permkrai.ru/>].

8. Об оказании социальной помощи на основе социального контракта: Постановление Правительства Республики Бурятия от 28.06.2011 № 330 // Официальный новостной портал Республики Бурятия [<https://egov-buryatia.ru/>]

9. Об утверждении Порядка назначения и оказания государственной социальной помощи на основе социального контракта в Тверской области: Постановление Правительства Тверской области от 15.11.2013 № 486-пп //Сайт Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [<http://docs.cntd.ru/>]

10. Американская энциклопедия социальной работы. Т. 2. Пер. с англ. – М.: Центр общечеловеческих ценностей, 2005. – 417 с.
11. Буянова М. О., Кондратьева З. А., Кобзева С. И. Право социального обеспечения (для бакалавров). – М. : КноРус, 2017. – 463 с.
12. Галаганов В. П. Право социального обеспечения. – М. : КноРус, 2020. – 510 с.
13. Николаева Е. Ю. Право социального обеспечения. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 64 с.
14. Официальный сайт Министерства социального развития Пермского края// [Электронный ресурс]/Режим доступа: minsoc.permkrai.ru
15. Официальный сайт Министерства социальной защиты населения Тверской области//[Электронный ресурс]/Режим доступа: минсоцзащиты.тверскаяобласть.рф
16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации//[Электронный ресурс]/ Режим доступа <https://www.gks.ru>

НАСУЩНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДОЙ СЕМЬИ

ГАБИТОВА Ю.Э.

Научный руководитель – Волкова А.Ф.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сложившаяся социально-экономическая ситуация в стране в конце XX в. обострила ряд проблем, в том числе и проблемы семейных отношений. В современном обществе все чаще начали говорить о кризисе института семьи, что повлекло за собой падение рождаемости и рост числа разводов. Вместе с этим многие ученые, общество, а также государство начали замечать проблемы такой категории семей как молодая семья.

Семья как социальный институт по сегодняшний день является той основой, на которой построены все сложнейшие конструкции общественной организации. Адаптируясь к новым социальным условиям, семья меняет свою форму, функции, способы коммуникации, но сам институт семьи сохраняется и является наиболее устойчивым социальным образованием.

Потребовалось немало усилий и времени, чтобы в современном обществе утвердился термин «молодая семья». Впервые понятие «молодая семья» законодательно было закреплено только в конце двадцатого века. В «Общих положениях» Постановления Верховного Совета РФ от 03 июня 1993 г. N 5090-1 «Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» было дано следующее определение: «молодая семья — это семья в первые три года после заключения брака (в случае рождения детей — без ограничения продолжительности брака) при условии, что один из супругов не достиг 30-летнего возраста [1, с .903].

На сегодняшний день определение «молодая семья», на которое можно опираться установлено Распоряжением Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. N 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики РФ на период до 2025 года». В данном распоряжении утверждается, что «молодая семья» - семья, состоящая в первом зарегистрированном браке, в которой возраст каждого из супругов либо одного родителя в неполной семье не превышает 30 лет [2, с. ст. 7185].

На стадии создания крепкой семьи молодые люди сталкиваются с рядом сложных проблем, с которыми молодая семья иногда не в силах справиться сама. Такими проблемами, например, являются:

во-первых, проблемы финансового положения, данная проблема чаще возникает по причине безработицы у молодых людей. Ко всему прочему, у молодой семьи больше материальных расходов, это связано с тем, что она нуждается в жилье, организации быта, досуга и т. д.

во-вторых, возникает проблема трудоустройства, на трудоустройство молодой семьи влияет ситуация, которая складывается на рынке труда. Молодые специалисты идеализируют представления о будущей профессии и с самого начала их ожидания не соответствуют реальности. Вместе с этим на российском рынке труда завышенные требования к молодым людям, что приводит к тому, что молодые люди занимают самые низкооплачиваемые должности, что, конечно же, не устраивает их и является причиной финансовых проблем молодых семей.

в-третьих, по мнению ученых, это медицинские проблемы. Формирование у молодежи воспитания в культуре интимных отношений и осмысление понимания, какая ответственность возлагается на них, должно производиться с ранних лет, ведь от этого зависит подготовленность/неподготовленность к вступлению в брак. Легкомысленное отношение к своему здоровью может негативно сказаться на новорожденном ребенке.

Таким образом, молодые семьи сталкиваются с серьезными проблемами, которые они не в силах решить самостоятельно, и поэтому помощь в решении вышеуказанных проблем должна ложиться на плечи государства, т.к. только именно оно способно решить эти проблемы.

Однако среди выше указанных проблем многие выделяют жилищную проблему, а точнее отсутствие собственного жилья при создании молодой семьи.

По данным экспертных оценок, в Российской Федерации на сегодняшний день насчитывается около 50 млн. семей и каждая пятая семья является молодой. Молодежь становится главным ресурсом страны. [3]. И вместе с этим, согласно статистике Росстата, число молодых семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях в России, на конец 2018 года составляет 319 154 семьи [4]. Это довольно внушительная цифра, принимая во внимание то, что молодой семье, по сравнению со всеми остальными категориями семей, сложнее приобрести собственное жилье. Также по статистике Росстата можно увидеть, что молодых семей, нуждающихся в жилье в России, становится меньше, но эта доля очень мала, так что даже можно сказать, что получить жилье в реальном времени просто нереально, это жилье получают единицы из тех, кто действительно в нем нуждается.

Молодежь при решении жилищного вопроса надеется только на помощь родителей и собственные доходы, в основном за счет роста заработной платы, но их ожидания насчет зарплаты часто остаются пустыми надеждами. Перспективы улучшения жилья молодым семьям в ходе реализации государственных программ «Жилье для молодых семей» пока не оцениваются молодыми семьями как реальные. Государство должно уверить молодых людей в своей помощи, но это не происходит.

Жилищная проблема имеет свои последствия. Отсутствие собственного жилья сказывается на климате, который складывается в семье, а также душевном состоянии членов молодой семьи. Трудности, связанные с финансами и проблемами с жильем, оказывают «тормозящий» эффект на рождение ребенка в молодой семье, ведь содержание и воспитание ребенка напрямую зависит от материального капитала семьи, что в глобальном смысле ведет к демографическому кризису в стране.

Приоритетной задачей государства должна стать программа помощи и предоставления доступного жилья. На сегодняшний день действует такая государственная программа Российской Федерации как "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации" В нем упор сделан на необременительное для заемщиков ипотечное кредитование и аренду жилья. Программные мероприятия рассчитаны до конца 2025 года.

Новый проект преследует несколько целей. Одной из них является существенное снижение стоимости жилых помещений, чтобы практически любая молодая семья могла не просто обзавестись недвижимостью, но и регулярно улучшать ее качество – раз в 15 лет. Другими целями правительственной программы являются: активизация строительного рынка; оказание гражданам коммунальных услуг более высокого качества; увеличение производительности труда в строительной сфере [5, с. 546].

В разных субъектах Российской Федерации также имеются иные программы помощи приобретения жилья для молодых семей.

Таким образом, необходимо активизировать работу по выработке и реализации государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере государственной поддержки молодых семей. Особого внимания при этом требует жилищная проблема молодой семьи.

Литература:

1. Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации: Постановление ВС РФ от 03.06.1993 № 5090-1 // «Ведомости СНД и ВС РФ», 24.06.1993, № 25, ст. 903.
2. Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р// «Собрание законодательства РФ», 15.12.2014, № 50, ст. 7185.
3. Хрипков, К.А., Саляева, Д.А. Проблемы молодых семей в Российской Федерации[Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-molodyh-semey-v-rossiyskoy-federatsii-1>
4. Федеральная служба государственной статистики. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»: Постановление Правительства РФ от 30.12.2017 № 1710(ред. от 31.12.2019)/"Собрание законодательства РФ", 15.01.2018, № 3, ст. 546.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В УСЛОВИЯХ ПАТРОНАТНОЙ СЕМЬИ

ГАЙСИНСКИЙ М.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Семья - это исток духовного начала личности, древнейший институт ее формирования, где ребенок учится творить добро, где складываются потребности человека в любви, опеке, ласке, и коммуникации. В семье закладывается фундамент становления нравственной позиции ребёнка, формируются актуальные цели, жизненные ценности, взгляды, способности проявлять эмоции.

Значительное место в формировании личности имеет родительский престиж, ведь именно они предназначены быть главными наставниками своих детей. Именно родителям предназначены слова А. С. Макаренко: «Главные основы воспитания человека закладываются до 5 лет, а далее идёт только обработка человека».

Семейное воспитание представляет собой воспитание юного поколения, осуществляемое родителями или лицами, их заменяющими (родственниками, опекунами). В патронатной семье важно выстроить общее направление взаимодействия между воспитателем и ребенком.

Воспитательный процесс в патронатной семье должно носить комплексный, естественный характер. Ведущим обстоятельством осуществления воспитательной возможности патронатной семьи является осмысленная, целеустремленная и

регулярная воспитательная работа родителей, подчиненная ценностному идеалу и ориентированная на помощь ребенку в работе по самосовершенствованию и движению к тому, чтобы быть самостоятельной высоконравственной личностью [1].

Дети, пребывающие в приютах, центрах, детских домах, часто имеют предвзятое и ошибочное суждение о семье, создавая не всегда верный образ той или иной роли. Вырабатывают потребительский взгляд и не задумываются об ответственности. Очень тяжелым для детей этой категории является вхождение в роль семьянина. Обращение к современной теории и практике семейного воспитания и анализ ее концептуальных идей представил разнообразие взглядов на тему семейных ценностей.

Организации семьи для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, носит значительно более актуальный характер по сравнению с детьми, живущими в обычных семьях.

В самостоятельной жизни они по-прежнему недоверчивы к окружающим, находятся или в положении зависимости от них, или чрезмерно нетерпимы, неблагодарны, ожидают интриг и враждебности от других, что зачастую приводит к крушению создаваемых ими собственных семей. Утрата семейных ценностей - следствие не только разрушения отношений с матерью и родными, но и того, что жизнь в интернатной организации, как правило, не спрашивает от ребенка реализации обязанностей, которые он осуществляет в нормальной семье.

Воспитательный потенциал патронатной семьи включает в себя возможности, ориентированные на формирование у детей-сирот таких свойств и ценностей, которые создает микросреда семьи, ее образ жизни [2].

Проблема воспитания семейных ценностей у детей-сирот в условиях патронатной семьи характеризуется наличием противоречий между потребностью социума в семье как главном институте воспитания ребенка и недостаточной подготовкой детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, к построению жизни семьи, к утверждению и развитию семейных ценностей; между потенциалом семьи в развитии семейных ценностей у детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и несоответствующей этой задаче готовности патронатных родителей к реализации этого потенциала.

В патронатных семьях процесс формирования семейных ценностей детей - сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, будет результативным при условии, если: будет реализовываться на основе учета специфики семьи и ее потенциала в формировании семейных ценностей у детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; будет осуществлена комплексная программа психолого-педагогического сопровождения родителей, детей-сирот в патронатной семье, содействующая в освоении, усвоении и присвоении ценностей семейной жизни.

Ценность представляет собой свойство предмета или явления. Г.Н. Соломатина говорит о том, что ценности «придают жизненный смысл устремлениям людей, групп, общностей и т.д., способствуют интеграции общества и указывают на предпочтение тех или иных альтернатив при решении актуальных общественных проблем» [3].

В патронатной семье понятия и качества «ценность», «ценностные ориентации», являются основой семейных ценностей, а отношения и взаимоотношения основываются на таких ценностях, как любовь, понимание, уважение, дружба и т.д. А ребенка нельзя рассматривать как итог, результат воспитывающего воздействия патронатных родителей. Он инициативен, сам постигает семью и свои роль и место в ней, выстраивает собственное поведение, отношение к членам семьи.

В формировании семейных ценностей детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в условиях патронатной семьи, значительной представляются работа подготовке юного поколения к семейной жизни. Это сложная и трудоемкая работа, так как в большинстве понятия о семейных ценностях, в том числе, о любви, у детей-сирот искажено и отлично от этого понятия у детей из благополучных семей.

Если у последних любовь развивается с первых дней жизни, с «молоком матери», то в патронатной семье приемным родителям приходится специально развивать это чувство по отношению к членам патронатной семьи.

Уважительное отношение к старшим является одной из основ нравственного воспитания детей-сирот; забота о младших подразумевает подготовку к тому, чтобы в будущем заботиться о своих детях.

Таким образом, проводимая в патронатных семьях работа с детьми-сиротами по формированию их представлений о семейных ценностях носит многофункциональный характер и способствует всестороннему развитию личности.

Литература:

1. Алимбекова Г.В. Дети-сироты: состояние, проблемы, перспективы /Г.В. Алимбекова // Мысль. - 2016. - С. 48-49.

2. Дуранов М.Е. Теория и методология социокультурного образования и развития личности. /М.Е. Дуранов. - М.: Владос, 2017. - 240 с.

3. Соломатина Г.Н. Воспитание любви к приемным родителям у детей-сирот как условие формирования нравственных ценностей /Г.Н. Соломатина // Детский дом. - 2018. - № - С. 11-13.

ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА НАД НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ ДЕТЬМИ

ГИЛЁВА Т.А.

Научный руководитель — Катаева М. Л., к.п.н.,

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современной юридической литературе вопросам защиты прав детей, заботе об их воспитании уделяется большое внимание. Традиционно главным институтом воспитания является семья, но не у всех детей есть возможность реализации своих прав на неё. В данном случае государство предусматривает установление опеки и попечительства над несовершеннолетними гражданами.

На сегодня, согласно действующему законодательству государство обеспечивает социальную защиту опекунских и попечительских семей, путём создания мер социальной поддержки опекунов (попечителей), позволяющим опекунам (попечителям) удовлетворять потребности несовершеннолетних, путём выплат пособий, установления гарантий и льгот.

Передача ребёнка в семью-это положительное социальное и экономическое явление для несовершеннолетнего ребёнка, поскольку семья является естественной средой обитания ребенка, где закладываются предпосылки его физического и духовного развития, а также российскому государству выгодно передавать детей под опеку или попечительство, поскольку содержание несовершеннолетних в домах-интернатах требует больших экономических затрат.

Число несовершеннолетних переданных на безвозмездную форму опеки(попечительства) увеличивается, так по данным годовых отчётов Министерства просвещения Российской Федерации по истечении установленного срока переданы на безвозмездную форму опеки (попечительства) в семью предварительного опекуна 4,074 человека за 2016 год, в 2017 году эта цифра составляла 7,176 несовершеннолетних, в 2018 году- 7,223 ребёнка, таким образом, это ведёт к положительным социально-экономическим последствиям. С этой целью государство вводит различные поощрительные, правовые, экономические меры для поддержки граждан, устанавливающих опеку и попечительство над несовершеннолетними.

Опека и попечительство, устанавливающиеся над несовершеннолетними гражданами, является одной из важных форм семейного устройства детей в семье. В связи с политикой государства, проводимой в целях устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей в семье, появилась необходимость в подробном изучении такой формы семейного устройства детей, как опека или попечительство. Данное обстоятельство указывает на актуальность настоящего исследования.

В Федеральном законе "Об опеке и попечительстве" от 24.04.2008 N 48-ФЗ (далее ФЗ №48) дается полное определение опеки и попечительства. Опека - форма устройства малолетних граждан (не достигших возраста четырнадцати лет. несовершеннолетних граждан), при которой назначенные органом опеки и попечительства граждане (опекуны) являются законными представителями подопечных и совершают от их имени и в их интересах все юридически значимые действия. Попечительство - форма устройства несовершеннолетних граждан в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет, при которой назначенные органом опеки и попечительства граждане (попечители) обязаны оказывать несовершеннолетним подопечным содействие в осуществлении их прав и исполнении обязанностей, охранять несовершеннолетних подопечных от злоупотреблений со стороны третьих лиц, а также давать согласие совершеннолетним подопечным на совершение ими действий в соответствии со статьей 30 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Согласно ст.10 ФЗ № 48 требования, предъявляемые к личности опекуна или попечителя, устанавливаются Гражданским кодексом Российской Федерации, а при установлении опеки или попечительства в отношении несовершеннолетних граждан также Семейным кодексом Российской Федерации. Опекунам (попечителям) устанавливается иная помощь, которая регулируется другими нормативно-правовыми актами, такими как: Трудовой кодекс, Налоговый кодекс, Жилищный кодекс, ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации», ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации», ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» и другие акты.

К особенностям назначения опеки и попечительства можно отнести, что разрешение на опеку и попечительство несовершеннолетнего ребенка, оставшегося без родителей, выдается на основании Постановления главы местной администрации, расположенной по месту жительства ребенка или опекуна/попечителя, последнему выдается опекуновское удостоверение, а на подопечного заводится личное дело с хранением в установленном порядке всех соответствующих документов. Опекун/попечитель должен быть назначен не позднее 1 месяца с момента установления факта, что ребенок остался без попечения родителей. В случае не назначения в течение месяца лица, ответственного за воспитание несовершеннолетнего, органы опеки и попечительства обязаны принять на себя временное исполнение обязанностей опекунов/попечителей согласно пункту 1 статьи 35 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Опека и попечительство в отношении несовершеннолетних детей может быть разрешена только дееспособным лицам, обладающими необходимыми личностными качествами с учетом взаимоотношений между ребенком, опекуном и членами семьи опекуна, а также способностями и возможностями к выполнению возлагаемых обязанностей.

На основании статьи 146 Семейного кодекса РФ не имеют права на разрешение быть опекуном/попечителем следующие категории граждан:

- 1) Ранее лишенные родительских прав;
- 2) Ранее отстраненные от исполнения обязанностей опекуна/попечителя;
- 3) Имеющие хроническую алкогольную или наркотическую зависимость;

- 4) Имеющие ограничение в родительских правах;
- 5) Имеющие факт отмены усыновления, вынесенного ранее на других детей;
- 6) Лица, которые не могут осуществлять обязанности по воспитанию несовершеннолетнего ребенка по состоянию здоровья (перечень заболеваний утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации № 117 от 14.02.2013 г.).

Если несовершеннолетний ребенок, оставшийся без попечения родителей, не был взят под опеку, он передается, в зависимости от состояния здоровья и возраста, в воспитательное или лечебно-социальное учреждение на полное государственное обеспечение (детский дом, дом ребенка, школа-интернат для детей-сирот, санаторный дом для детей-сирот, и другие). В таких случаях, функции опекуна/попечителя исполняет администрация соответствующего учреждения (п. 1 ст. 147 СК РФ, п. 4 ст. 35 ГК РФ). В соответствии с п. 6 ст. 145 Семейного кодекса РФ и ФЗ 48 назначение опеки или попечительства над несовершеннолетним ребенком возможно на основании заключения гражданско-правового договора, включая договор о приемной или патронатной семье. Кроме основных пунктов, договор может предусматривать дополнительные условия (действуя в интересах подопечного), например, пункт о невозможности изменять место проживания подопечного. В соответствии с договором обязанности опекуна или попечителя могут исполняться на возмездной или безвозмездной основе.

На основании п. 7 ст. 10 Федерального закона об опеке и попечительстве исполнение обязанностей опекуна/попечителя над несовершеннолетним ребенком, оставшимся без родителей, может быть возложено сразу на несколько лиц, например, обоими супругами при совместно поданном заявлении о желании взять под опеку. В случае расторжения брака, совместная опека/попечительство сохраняется за обоими супругами.

Опека и попечительство может иметь две формы:

- 1) Временная опека и попечительство;

Федеральным законодательством РФ предусмотрена возможность назначения временной опеки. Согласно п. 1 ст. 13 ФЗ-№48 родители несовершеннолетнего ребенка, не имеющие возможности исполнять свои родительские обязанности по уважительным причинам, вправе подать в орган опеки и попечительства заявление о назначении их ребенку опекуна/попечителя, в котором указывается конкретное лицо, принимающее на себя обязанности по временному воспитанию и содержанию несовершеннолетнего, а также точный период исполнения обязанностей.

Кроме того, российское законодательство предусматривает временную опеку над несовершеннолетним ребенком в случае его устройства в одно из специализированных детских учреждений, когда назначенный опекун (попечитель) не может по уважительной причине исполнять свои обязанности. При этом, права и обязанности опекуна/попечителя сохраняются. Срок временной передачи несовершеннолетнего ребенка, оставшегося без попечения родителей, в семью граждан, проживающих на территории РФ, составляет 3 месяца (при наличии исключительных обстоятельств срок увеличивается до 6 месяцев).

- 2) Предварительная опека и попечительство;

ФЗ №48 предусмотрена норма, допускающая назначение, так называемой, предварительной опеки/попечительства. Особенность такой формы устройства несовершеннолетнего ребенка заключается в отсутствии необходимости всесторонней проверки гражданина, который принимает на себя исполнение обязанностей опекуна/попечителя. Соответственно, чтобы получить разрешение на опеку и попечительство, гражданину достаточно предъявить только документ, удостоверяющий личность, а специалисты органов опеки и попечительства должны проверить условия его жизни.

Семейное законодательство РФ предусматривает возможность назначения опеки и попечительства над несовершеннолетним ребенком на случай своей смерти либо оба родителя на случай своей одновременной смерти (то есть смерти в один и тот же день) вправе определить опекуна или попечителя ребенку. Соответствующее распоряжение единственный родитель или оба родителя могут сделать в заявлении, поданном в орган опеки и попечительства по месту жительства ребенка. Единственный родитель или оба родителя вправе изменить поданное заявление об определении на случай своей смерти или своей одновременной смерти ребенку опекуна или попечителя путем подачи им (ими) нового заявления в орган опеки и попечительства по месту жительства ребенка. Поданное заявление об определении на случай своей смерти или своей одновременной смерти ребенку опекуна или попечителя может быть отменено путем подачи в орган опеки и попечительства по месту жительства ребенка заявления единственного родителя, заявления одного из родителей или совместного заявления обоих родителей.

Таким образом, основными особенностями установления опеки или попечительства над несовершеннолетними гражданами является установление требований к лицам, которым могут быть переданы несовершеннолетние дети под опеку или попечительство, сроки опеки или попечительства и период, когда дети могут быть переданы под опеку и попечительство, а также формы опеки и попечительства.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (ред. от 1.10.2019) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [справочно-поисковая система].
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.05.2019) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [справочно-поисковая система].
3. Об опеке и попечительстве: федеральный закон от 24 апреля 2008 года № 48-ФЗ (ред. от 29 мая 2019 года) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [справочно-поисковая система].
4. Невзоров, А.С. Опека над несовершеннолетними: исторический очерк института / А.С. Невзоров. - М.: Нобель Пресс, 2017. - 591 с.
5. Министерство просвещения Российской Федерации [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://edu.gov.ru/online/>.
6. Правоведус [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://pravovedus.ru/>

ВОЛОНТЕРСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

ГРИНЕВИЧ В.Ю.

Научный руководитель – Козлова Л.А.

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Пермский машиностроительный колледж»

Цель данного исследования – установление отношения к волонтерской деятельности со стороны общественности (молодежи).

Задачи исследования:

1. изучить теоретические аспекты волонтерской деятельности;
2. рассмотреть практические стороны ведения волонтерской деятельности;
3. провести опрос среди студентов государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Пермский машиностроительный колледж» (далее – ГБПОУ ПМК).

Объект исследования: социально-экономические отношения.

Предмет исследования: волонтерство.

Гипотеза: волонтерская деятельность занимает важное место в системе социально-экономических отношений.

Под волонтерством (добровольчеством) понимают широкий круг деятельности, который включает традиционные формы взаимопомощи и самопомощи, фандрайзинг (это работа по привлечению денежных средств граждан, бизнеса или государства в некоммерческий сектор, в том числе на благотворительность) и другие формы гражданского участия, которая осуществляется добровольно на благо широкой общественности без расчета на прямое денежное вознаграждение [4, с.72].

В России первое официальное упоминание о волонтерской деятельности относится к 1894 г. Именно в этом году по предложению профессора Владимира Ивановича Герье появилось волонтерское движение [3, с.101].

В настоящее время регулированию волонтерской деятельности посвящен Федеральный закон «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» от 11 августа 1995г. №135-ФЗ. Но этого документа явно недостаточно для того, чтобы осветить все правовые аспекты данного социально-экономического феномена.

Основными видами добровольческой (волонтерской деятельности) являются [1]:

- оказание помощи лицам, пострадавшим от стихийного бедствия;
- защита и охрана окружающей среды;
- содействие в развитии и популяризации знаний, инновация, образования, науки;
- содействие в развитии и популяризации физической культуры, спорта и активного досуга;
- пропаганда здорового образа жизни.

Сложно сказать, сколько человек по всему миру занимаются волонтерством. Ведь порой мы даже не задумываемся, что являемся волонтерами. Это происходит, например, когда мы безвозмездно помогаем родственникам или друзьям, да и просто незнакомым людям!

Значительную часть волонтеров составляет молодежь. Это связано с тем, что молодые люди находятся на стадии становления, выбора профессии определения своей роли в обществе, в целом, обладая большим потенциалом с точки зрения выбора и времени его осуществления, пробуя себя том или ином качестве и приобретая новые или закрепляя уже намеченные ценности. При этом молодежь в силу своего максимализма и свободы склонна к более активному высказыванию своих позиций, в связи с тем, что она уже сегодня во многом определяет политические, экономические и социальные процессы в обществе [5, с.233].

Волонтеров привлекают на различные мероприятия и проекты, такие как: Олимпиада в Сочи – 2014, Чемпионат по футболу – 2018, организация фестивалей, праздников и т.д. Участвуя в таких мероприятиях, волонтер получает возможность бесплатно оказаться в самом центре событий, ему оплачивают проезд, питание и проживание.

С экономической точки зрения волонтер все же имеет некую выгоду для себя. Под выгодой подразумевается:

- Реклама себя. Например, человек, занимающийся волонтерской деятельностью, рекламирует себя, как личность, чем вызывает доверие у людей.
- Опыт. Пробуя себя в каком-либо новом деле, человек учится, открывает в себе новые возможности, что принесет ему определенные плоды. Молодежь на рынке труда – это одна из наиболее проблемных сфер государства. На настоящий момент даже наличие профессионального образования у молодого человека не является залогом получения престижной и хорошо оплачиваемой работы. В основном работодатели предпочитают кандидатов с опытом работы, чтобы избежать траты времени и ресурсов на подготовку к практической деятельности. Поиск работы молодыми специалистами осуществляется по-разному. Некоторые находят будущего работодателя еще во время практики, некоторые встают на учет в центр занятости.

Однако, мало кто задумывается о том, что способствовать трудоустройству может волонтерство [5, с.243].

- Общение, знакомства. Благодаря общению, человек становится открытым, у него исчезают комплексы, появляется уверенность в себе, своих силах.

Волонтер – человек с активной жизненной позицией, что очень нравится потенциальным работодателям. Поэтому упоминание о волонтерской деятельности при составлении резюме не является лишним.

Для людей, которые заинтересовались в волонтерской деятельности, существует сайт добровольцыроссии.рф, где каждый желающий может зарегистрироваться и выбрать себе направление, либо зарегистрировать мероприятие, на котором нужна помощь волонтеров. Но можно не ходить так далеко, а стать волонтером в собственном учебном заведении, помогая реализовывать различные проекты. Так, например, в нашем колледже волонтеры поддерживают проект «Экологическая тропа «Тропинка здоровья». В 2019 году данный проект получил финансирование и был оборудован объектами физической культуры и спорта. Волонтеры оказывали информационное сопровождение реализации проекта, проводили экскурсии, участвовали в субботниках на тропе.

В настоящее время в России существуют проблемные области волонтерства, которые необходимо проработать:

1. На уровне государства, в первую очередь, крайне важно прописать статус волонтера и его особые условия занятости в отдельном законе.

2. На уровне организации необходимо развивать волонтерскую активность как в некоммерческих организациях, так и в частных компаниях, и государственных учреждениях.

3. На уровне отдельных добровольцев необходимо вовлекать и мотивировать молодежь для участия в общественно полезной деятельности, используя для этого социальную рекламу для поднятия престижа добровольческой деятельности, информирования населения о потенциальных возможностях волонтерства [5, с.245].

В ходе исследования был проведен анкетный опрос, в котором приняли участие 92 человека - обучающиеся «Пермского машиностроительного колледжа». По итогам опроса были получены следующие результаты.

На вопрос: «Хотели бы вы заниматься волонтерской деятельностью?» больше половины опрошенных выбрали ответ «нет». При этом 83% опрошенных считает, что волонтерами становятся из желания быть полезными. То есть опрошенные воспринимают добровольцев положительно. Непринятие опрошенными волонтерской деятельности может быть вызвано психологической неготовностью студентов: боязнью ответственности, насмешек со стороны однокурсников и т.д. Для снятия такого рода напряжения необходимо усилить информационную пропаганду волонтерства в колледже, проводить психологические тренинги по имеющимся проблемам.

Почти половина опрошенных считает, что можно стать волонтером в любом возрасте, главное желание и ответственность. 33% опрошенных считают, что чаще волонтерами становятся студенты потому, что у них есть свободное время, они еще молодые, определяются с будущей профессией, им нужен опыт.

Таким образом, каждый желающий может стать волонтером и даже организовать деятельность волонтеров самостоятельно. Процесс формирования, а также организация деятельности добровольческого объединения состоит из нескольких этапов: во-первых, само введение в волонтерство. Далее с помощью опроса или анкетирования выявляется инициативная группа. При помощи «ролевых» игр выбирается руководитель. Следующее действие: построение команды. Здесь хорошо себя зарекомендовали тренинги. Следующий этап: разработка символики (логотип), атрибутики, девиза, сайта (в крайнем случае страницы в социальных сетях). Желателен

эскиз дневника волонтера. И последнее: обозначение целей, задач, потребностей, системы поощрения.

Стать волонтером можно даже через Интернет. Для этого достаточно зайти на сайт добровольцыроссии.рф, найти интересующее мероприятие или проект и оставить заявку. Там же можно пройти обучение основам волонтерской деятельности, принять участие в конкурсах.

Литература:

1. Федеральный закон «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» от 11 августа 1995г. №135-ФЗ.
2. Виды волонтерской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru/661356/psihologiya/vidy_volonterskoj_deyatelnosti (дата обращения: 10.02.2020).
3. Григорьев И.Н. Специфика организации волонтерства в молодежной среде // Вестник ТГУ. 2008. №12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-organizatsii-volonterstva-v-molodezhnoy-srede> (дата обращения: 12.02.2020).
4. Паршакова Ю.А., Лузина Д.В. Волонтерство как форма социального движения // АНИ: педагогика и психология. 2015. №2 (11). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/volonterstvo-kak-forma-sotsialnogo-dvizheniya> (дата обращения: 10.02.2020).
5. Сергиевская И.А. Волонтерство в контексте занятости // Экономика труда. 2016. №3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/volonterstvo-v-kontekste-zanyatosti> (дата обращения: 12.02.2020).

АНАЛИЗ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ СЕМЕЙНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

ЖЕНИХОВА Ж.А.

Научный руководитель – Черепова А.М.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Семья – это та общественная структура, в которой, прежде всего, происходит воспроизводство человека как члена общества. Именно в семье первоначально складывается мировосприятие человека, формируются его социальные качества. Семья призвана играть исключительную роль в жизни общества, его стабилизации, преодолении социальной напряженности. По своей природе и предназначению она является союзником общества в решении коренных проблем: преодолении депопуляции, утверждении нравственных устоев в обществе, социализации детей, развитии культуры и экономики, семейного предпринимательства.

По данным Росстата количество зарегистрированных браков с каждым годом уменьшается, если в 2017 году количество зарегистрированных браков составляло 1 049 735, то в 2018 году оно значительно уменьшилось – 863 039.

Изменения в экономических отношениях, произошедшие за последние годы, повлекли за собой существенные деформации в семейно-брачных отношениях. Это объективно отражается на состоянии такого социального института, как семья. В молодежной среде произошел резкий рост положительного отношения к добрым связям. Процессы эти связаны с опасной для любого общества тенденцией – разрушением семьи как социального института.

Достаточно внимания уделяется в научной литературе понятию семейных правоотношений. Обычным для семейного права является определение семейного

правоотношения, как отношения, урегулированного нормами семейного права, или как следствия применения к конкретным общественным отношениям в сфере брака и семьи норм брачно-семейного законодательства.

К особенностям семейных правоотношений относятся: особый субъектный состав, особый объект, личный доверительный характер, длящийся характер, участие ребенка, одновременное участие на стороне ребенка и других лиц, особые основания возникновения, изменения, прекращения. Они различаются следующим образом:

1. По субъекту:

- отношения между лицами, желающими вступить в брак (ст. 10—15 СК РФ);
- супружеские правоотношения (гл. 3—7 СК РФ);
- родительские правоотношения (гл. 10—12 СК РФ);
- приравняемые к родительским (между ребенком и усыновителем) (гл. 19 СК

РФ);

- отношения, заменяющие родительские (между опекуном и ребенком, приемным родителем и ребенком) (гл. 20, 21 СК РФ);

- иные семейные отношения между другими членами — братом, сестрой, дедушкой, бабушкой, внуком (ст. 67, гл. 15 СК РФ).

2. По характеру:

- имущественные отношения (ст. 60, гл. 13—15 СК РФ);

- алиментные отношения;

- вещные отношения;

- обязательственные отношения;

- личные неимущественные (гл. 6, 11 СК РФ).

3. По основаниям возникновения:

- законные (ст. 10, 11, 16, 33 СК РФ);

- договорные (ст. 40, 65, 99 СК РФ);

- на основании административного акта (ст. 48, 50 СК РФ);

- на основании решения суда (ст. 49 СК РФ и др.).

4. По наличию встречной обязанности:

- возмездные (ст. 150 СК РФ);

- безвозмездные (абсолютное большинство отношений).

5. По степени самостоятельности:

- основные (абсолютное большинство отношений);

- дополнительные (ст. 86, 88 СК РФ).

6. По отраслевому урегулированию:

- комплексные отношения (урегулированы нормами семейного и других отраслей права, ст. 47—53, 60 СК РФ);

- сугубо семейные правоотношения (урегулированы нормами семейного права, ст. 54—57 СК РФ).

Спецификой семейных правоотношений является тесная связь с нормами морали. Семейные деликты также могут выступать как посягательство на нравственные нормы.

Из существующих видов правовой ответственности к правонарушениям в сфере, регулируемой семейным законодательством, применимы: административно-правовая, гражданско-правовая, семейно-правовая, уголовно-правовая.

Меры административно-правовой ответственности лиц, не исполняющих обязанности по содержанию и воспитанию, обучению, защите прав и интересов несовершеннолетних детей, сводятся к предупреждению или наложению административного штрафа в размере от одного до пяти минимальных размеров оплаты труда на родителей или иными законных представителей (ст. 5.35 КоАП РФ от 30.12.2001 г.).

Все перечисленные меры не носят характера наказания. Это скорее всего меры воздействия предупредительного свойства, хотя по своему существу они являются дополнительным обременением.

Особое место среди мер ответственности за ненадлежащее воспитание занимают гражданско-правовые. Они, прежде всего, касаются ответственности за вред, причиненные несовершеннолетними, не достигшими 14 лет (ст. 1073 ГК РФ). Эта ответственность возлагается на родителей (усыновителей) или опекунов, если не докажут, что вред возник не по их вине.

Лишение родительских прав – единственная мера семейно-правовой ответственности. Она предусмотрена ст. 69 СК. После лишения родительских прав родители теряют все права, основанные на факте родства с ребенком, в отношении которого они были лишены родительских прав, в том числе право на получение от него содержания (ст. 87 СК), а также право на льготы и государственные пособия, установленные для граждан, имеющих детей (ст. 71 СК РФ).

Кроме того, родители могут быть привлечены к уголовной ответственности за вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления (ст. 150 УК РФ) или вовлечение несовершеннолетнего в совершение антиобщественных действий, систематическое употребление спиртных напитков, бродяжничество или попрошайничество (ст. 151 УК РФ).

На этом перечень неблагоприятных последствий, предусмотренных семейным законодательством, исчерпывается. Однако они существуют и в других отраслях права. Так, согласно абз. 2 п. 1 ст. 1117 ГК РФ не наследуют по закону родители после детей, в отношении которых родители были в судебном порядке лишены родительских прав и не восстановлены в этих правах ко дню открытия наследства.

Большая часть из числа названных неблагоприятных для родителя-нарушителя прав ребенка последствий практического значения не имеет. Другое дело – возможность утраты права на жилую площадь. П. 3 ст. 71 СК РФ ссылается на жилищное законодательство. Статья 98 ЖК РСФСР предусматривает возможность выселения без предоставления гражданам другого жилого помещения лиц, лишенных родительских прав, если их совместное проживание с детьми, в отношении которых они лишены родительских прав, признано невозможным.

Таким образом, семейно-правовая ответственность за нарушение личных семейных прав, будучи дополнительным обременением за совершенное противоправное деяние, не существует изолированно. Она занимает свое промежуточное место среди мер ответственности, выполняющих функцию предупреждения, и тех, которые являются мерами наказания за совершенное преступление (С. 166-167).

Причинение вреда, нанесённое семейным правонарушением, влечет за собой административную или гражданско-правовую ответственность.

Защита семейных прав осуществляется по общему правилу независимо от того, сколько времени прошло с момента нарушения права, т.к. согласно ст. 9 СК РФ исковая давность при защите семейных прав обычно не применяется. Исключения из этого правила установлены семейным законодательством. Исковая давность может применяться, например, в отношении требований о разделе имущества супругов и исков об оспаривании отцовства или материнства. В тех случаях, когда исковая давность подлежит применению, осуществление ее производится в соответствии с нормами гражданского законодательства об исковой давности.

Семенное законодательство не дает перечня способов защиты семейных прав. Эти способы указываются в конкретных нормах, которые регулируют те или иные семейные отношения. Например, нормы, регулирующие брачные отношения, предусматривают такой способ защиты прав, как прекращение правоотношений; нормы, регулирующие отношения, которые возникают в связи с брачным договором, -

прекращение или изменение правоотношений; нормы, регулирующие алиментные обязательства, - взыскание неустойки и возмещение убытков.

Признаками семейно правовой ответственности считаются:

- использование по отношению к участникам семейных отношений;
- применение мер наказания независимо от мнения заинтересованного члена семейства;
- бывает договорная и законная разновидность ответственности.

Из существующих мер ответственности за правонарушения в сфере, регулируемой семейным законодательством, применимы:

1. Прекращение семейных отношений
2. Лишение предоставления семейных прав
3. Ограничение семейных прав
4. Расширение обязанностей
5. Возмещение ущерба

Моральные и нравственные нормы не являются правовыми, но нередко они включаются в тексты нормативно-правовых актов. Для совершенствования семейного законодательства Российской Федерации, устранения возникших в законодательстве пробелов и устранения противоречий между нормами семейного законодательства и иными нормами, регулирующими семейные отношения напрямую или косвенно, пересекающихся с нормами семейного законодательства.

В научной литературе достаточно много уделяется внимания понятию семейных правоотношений. Его изучением занимались многие ученые правоведы. Но, не смотря на изученность данной темы в современном Российском законодательстве понятия семейного правонарушения нет. Также отсутствует единый подход к определению данного термина и в современной науке семейного права.

Литература:

1. Конвенция о правах ребёнка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990)// Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР от 7 ноября 1990 г. №45 ст.955
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №11-ФКЗ) // «Российская газета» от 25 декабря 1993 г. №237
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 16.01.1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. №5
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 02.12.2019) // «Российская газета» от 31 декабря 2001 г. N 256
5. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.05.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. - №1. – ст.16
6. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 04.11.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. -1996.- №25. – ст. 2954
7. Федеральный закон "Об опеке и попечительстве" от 24.04.2008 N 48-ФЗ (последняя редакция) // Собрание законодательства Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №17 ст. 1755
8. Статистика браков и разводов в России в 2018 году: в процентах, росстат. Режим доступа: <https://semyahelp.ru/semejnoe-pravo/brak/lyubopytnaya-statistika-brakov-i-razvodov-v-rossii>

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ ОТ ЖЕСТОКОГО ОБРАЩЕНИЯ В СЕМЬЕ

ЗАНИН А.М.

Научный руководитель – Красильникова А.Г.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В России во все времена существовала проблема защиты прав ребенка в сфере семейных отношений, а именно проблема жестокого обращения с детьми.

Актуальностью данной темы является то, что с каждым годом ситуация с жестоким обращением в семье только усложняется и ухудшается. По данным Министерства просвещения Пермский край стал лидером по количеству случаев жестокого обращения с детьми в РФ за 2018 год. В прошлом году в Прикамье было зафиксировано 159 подобных случаев. Это почти в три раза больше, чем в Архангельской области и Краснодарском крае, которые делят второе и третье места, — по 55 таких случаев [1].

Данная проблема едва подчиняется рассмотрению и статистическому анализу, ведь далеко не каждый ребёнок, который подвергается избиениям, унижениям, сексуальным злоупотреблениям в своей семье, согласится рассказать об этом. Вычислить удаётся лишь количество самых ужасающих случаев насилия, которые квалифицируются правоохранительными органами как уголовные преступления.

Актуальность темы связана с тем, что дети, чьи права нарушаются в семье, обычно испытывают те или иные трудности: им сложно учиться, они не организованы, агрессивны, не сбалансированы. Для них характерны частые перепады настроения, неуверенность в себе, проблемы в отношениях со сверстниками и со взрослыми. Кроме того, ребенок в силу своего возраста, незнания к кому можно обратиться за помощью в защите своих прав, может быть морально унижен, поэтому проблема нарушения прав ребенка должна рассматриваться государством и компетентными органами.

Однако не только физическое издевательство над детьми нарушает их психику, тем самым ущемляя их права, но и моральное давление не меньше. Угрозы и унижение ребенка также являются нарушением его прав.

Объект исследования - общественные отношения в сфере социальной защиты детей.

Предмет исследования - социальная защита детей от жестокого обращения в семье.

Цель исследования – анализ социальной защиты детей от жестокого обращения в семье.

Под жестоким обращением с детьми понимается весь комплекс действий, а также бездействий со стороны родителей или лиц, их замещающих, которые наносят вред психическому и физиологическому здоровью ребенка, его благополучию и развитию, а также ограничивают его права и свободу. Психологи выделяют пять основных видов жестокого обращения с детьми:

- 1) пренебрежение основными нуждами ребенка;
- 2) эмоциональное (психологическое);
- 3) физическое;
- 4) сексуальное;
- 5) комплексное [3].

Пренебрежение основными нуждами ребенка – это нехватка должного обеспечения основных потребностей и нужд ребенка в пище, одежде, жилье, воспитании, образовании, медицинской помощи со стороны родителей или лиц, их

заменяющих, в силу различных причин, таких как бедность, психические болезни, неопытность и без таковых.

Жестокое обращение эмоционального (психологического) характера представляет собой периодическое или постоянное психологическое влияние родителей или лиц, их замещающих, на ребенка, приводящее к формированию патологических черт характера или нарушению психического развития у ребенка.

Жестокое обращение с применением физического насилия представляет собой нанесение ребенку родителями или лицами, их заменяющими, физических травм, разнообразных телесных повреждений, которые причиняют всесторонний вред здоровью ребенка, нарушают его развитие и в худшем случае лишают его жизни [4].

Жестокое обращение с применением сексуального насилия или сексуального злоупотребления – это вовлечение ребенка в действие с сексуальной спецификой в целях получения взрослыми материальной выгоды или сексуального удовлетворения. Под это определение подходит любое взаимодействие или контакт, в котором ребенок используется для сексуальной стимуляции или сексуально стимулируется взрослыми [4].

Под определение сексуальных посягательств, насилия подпадают все виды сексуальных действий: изнасилование, разные формы инцестных отношений, вовлечение детей в сексуальную активность взрослых, развратные действия, вовлечение в занятия проституцией или в создание и распространение порнографической продукции.

Комплексный вид жестокого обращения подразумевает сочетание различных видов насилия: физического, эмоционального, психологического, сексуального, в ходе воздействия которого возникают нарушения физического, психического, психосексуального развития и здоровья ребенка, что приводит к искажению личности, появлению отклонений в поведении, затрудняющих его социальную адаптацию. В той или иной степени, почти каждый случай жестокого обращения с детьми можно считать комплексным, так как насилие достаточно часто принимает различные виды, а человек, применяющий насилие, не ограничивается лишь одной его формой. Последствия будут проявляться в зависимости от ключевого вида насилия и усиливаться за счет сочетания всех его видов.

Роль социальной защиты детей в случаях жестокого обращения заключается в социальной помощи, особенно детям и семьям, которые подверглись насилию. Основная работа проводится кризисными центрами, включая все аспекты этой проблемы (психологические, физические, сексуальные, эмоциональные). Они оказывают эффективную помощь жертвам, стремятся изменить общественное мнение к проблеме насилия, влияют на законодательную и исполнительную власти по применению механизмов защиты от насилия. В кризисных центрах организованы телефоны доверия, предоставляется возможность поговорить с психологом и получить юридическую помощь[2].

Чтобы обезопасить незащищенную социальную группу от насильственных нападков родителей, необходимо принять профилактические меры. Профилактика оказывает комплексное воздействие на обе стороны конфликта: на родителей и детей. Эта деятельность включает в себя комплекс мер, направленных на обеспечение нормальных условий для разностороннего развития личности детей, создание безопасной и комфортной среды: своевременная помощь семьям, подверженным риску, профилактика наркомании, алкоголизма среди несовершеннолетних. Необходимо информировать родителей о правах и свободах детей, которые закреплены в международных и федеральных законах; прививать ценность и уважение детям и детству; убедить родителей полностью отказаться от физического наказания, включая избиение, пощечину.

Что касается профилактики для детей, то здесь необходимы пояснительные беседы, которые помогут разработать стратегии действий в опасных для жизни ситуациях, а также тренинги по формированию навыков безопасного поведения детей с родителями. Эта информация может быть передана детям в школах и других детских учреждениях. В то же время в образовательных, медицинских и других учебных заведениях стенды должны размещать информацию об адресах и контактных телефонах организаций, с которыми могут связаться дети, страдающие от насилия в семье [2].

Большое значение имеет правовая помощь пострадавшим детям, которую оказывают правоохранительные органы и центры, предоставляющие социальную и педагогическую поддержку. Указанные органы готовы помочь разобраться в этих ситуациях, определить причины их возникновения и возможные последствия, а также выбрать пути выхода из этой сложной жизненной ситуации. В результате формируется безопасная среда, в которой обеспечивается формирование безопасной среды для ребенка. На сегодняшний день в вопросах оказания помощи детям, пострадавшим от домашнего насилия, задача организации межведомственного взаимодействия между субъектами системы предотвращения насилия в семье стоит на первом месте. Проблема жестокого обращения с детьми в семье, конечно же, представляет собой угрозу социальной безопасности общества и может быть решена путем создания и развития взаимодействия всех заинтересованных структур общества.

Таким образом, дети, которые подвергаются жестокому обращению и насилию с раннего возраста в результате недостаточного законодательного регулирования этого вопроса, «выпадают» из нормального процесса социализации и лишаются чувства безопасности, необходимого для нормального роста и развития, безусловного принятия, поддержки и помощи со стороны родителей.

Выяснение фактов и выявление причин насилия - это только первый шаг к преодолению жестокого обращения с детьми. Но для предотвращения перерастания семейных конфликтов в насильственные действия необходим комплекс профилактических мер, направленных на информирование родителей о правильном воспитании, воспитании ценного и уважительного отношения к детям и наказании за совершение жестоких действий против детей. Важно проанализировать особенности развития детей в условиях сложных отношений с родителями, сосредоточиться на диагностике, а также оказать разностороннюю квалифицированную помощь всем сторонам в конфликте. Таким образом, социальная защита несовершеннолетних теперь стала главной проблемой для страны. Формирование правового государства в Российской Федерации должно основываться на социальной защите детей, оказании им помощи, обеспечивающей социальное и психическое здоровье каждого ребенка. В наше время дети все чаще сталкиваются с кризисными ситуациями, решение которых требует помощи специалистов - социальных работников, учителей, психологов, которые не только помогут разобраться в этих ситуациях, выявить их причины и возможные последствия, но и выбрать пути выхода из этого. сложная жизненная ситуация.

Литература:

1. Жестокое обращение с детьми: его последствия и предотвращение / Под редакцией Л.С. Алексеева. – Москва, 2016. – 155 с.
2. Профилактика и коррекция последствий жестокого обращения с детьми и подростками / Под редакцией Т.С. Абакумова, Ю.А. Ковалева.– Бийск, 2014. – 247 с.
3. Профилактика насилия и жестокого обращения с детьми / Под редакцией К.С. Шалаева, М.С. Сергеева, И.Г. Кошевых, Е.В. Тотикина. – Полевской, 2014. – 90 с.
4. Министерство просвещения Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://edu.gov.ru/> (дата обращения: 09.02.2020)

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ИНВАЛИДОВ

ЗУБОВА А.А.

Научный руководитель – Шистерова Е.А, к.п.н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире предоставление социальных услуг инвалидам является важным аспектом социальной защиты населения. Инвалиды относятся к наиболее незащищенной категории граждан, к которым необходимо проявлять значительно больше внимания в сфере оказания социального, а также и медицинского обслуживания. Инвалидность для человека, как в Российской Федерации, так и в отдельно взятых регионах является аспектом, препятствующим реализации его стремлений, потенциала, возможности активно принимать участие в государственной и общественной деятельности, как гражданину и члену общества. Сегодня в нашей стране насчитывается 11 947 000 человек со стойкими нарушениями здоровья (данные на 1 января 2019 года) [3]. Но, несмотря на уменьшение общего числа инвалидов: в 2018 их насчитывалось 12 111 000 человек, в 2017 – 12 261 000 человек [3], деятельность по социальному обслуживанию является необходимой сейчас и будет необходимой в будущем в виду особого социального положения в обществе людей с инвалидностью. Данное положение подтверждается отрывком из интервью министра труда и социальной защиты Российской Федерации, М. А. Топилина, в котором сообщается, что во время того, когда была начата госпрограмма "Доступная среда" в 2011 году, был введен такой показатель эффективности программы, как оценка инвалидами отношения общества к ним. Доля инвалидов, которые оценивали, что общество относится к ним позитивно, составляла тогда где-то 25%. Сейчас — уже более 60%. Государство старается изменить отношение общества к людям с инвалидностью, акцентируя внимание на мнении самих получателей услуг.

Для того, чтобы обеспечить равный доступ к общественным благам, необходимо наличие у страны такого статуса, как «социальное государство». Социальное государство – это такое государство, политика которого направлена на перераспределение материальных благ согласно принципу социальной справедливости для достижения каждым жителем страны достойного уровня жизни, сглаживания социальной градации благ и помощи нуждающимся. Государственная социальная политика является важнейшей функцией социального государства. Согласно статье №7 Конституции Российской Федерации наша страна – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, каждому гражданину гарантируется социальная защита [1].

В статье №1 Федерального закона от 24 ноября 1995 года № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в РФ» приводится определение понятия «инвалид». Инвалид - лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты [2]. В зависимости от степени расстройства функций организма лицам, признанным инвалидами, устанавливается группа инвалидности, а лицам в возрасте до 18 лет устанавливается категория "ребенок-инвалид".

Инвалиды, нуждающиеся в постоянной или временной посторонней помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самому удовлетворить потребности первой необходимости, имеют право на получение социальных услуг, осуществляемое в государственном, муниципальном и негосударственном секторах системы социального обслуживания. Социальное обслуживание граждан пожилого

возраста и граждан со статусом «инвалид» осуществляется по решению органов социальной защиты населения в подведомственных им учреждениях либо по договорам, заключаемым органами социальной защиты с учреждениями социального обслуживания.

Социальное обслуживание предоставляется на территории РФ в стационарной, полустационарной форме и на дому. Стационарное социальное обслуживание направлено на оказание всесторонней социально-бытовой поддержки людям с ограниченными возможностями здоровья, частично или полностью лишившимся способности к самообслуживанию и нуждающимся по состоянию здоровья в каждодневном уходе и присмотре. Стационарное социальное обслуживание включает меры по созданию для данной категории граждан наиболее удобных и комфортных их возрасту и состоянию здоровья условий жизни, а также оказание им медицинской и иной помощи, направленной на достижение такого состояния, организацию их отдыха и досуга. Стационарное социальное обслуживание инвалидов осуществляется в домах-интернатах, специально оборудованных в соответствии с их возрастом, состоянием здоровья и социальным положением. Социальные услуги в полустационарной форме предоставляются их получателям организацией социального обслуживания в определенное время суток. Полустационарное предоставление социальных услуг включает социально-бытовое, медицинское и культурное обслуживание инвалидов, организацию их питания, рекреации, обеспечение их участия в трудовой деятельности, на которую рассчитаны возможности инвалида, и поддержание деятельного образа жизни. Данная форма обслуживания предоставляется инвалидам, сохранившим способность к самообслуживанию и активному передвижению, при этом не имеющим медицинских противопоказаний к назначению данной формы социального обслуживания. Решение о зачислении на полустационарное социальное обслуживание принимается руководителем организации социального обслуживания на основании персонального письменного заявления гражданина с инвалидностью и справки учреждения здравоохранения о его состоянии здоровья. Полустационарное социальное обслуживание осуществляется отделениями дневного или ночного пребывания, образованными в муниципальных центрах социального обслуживания или при органах социальной защиты населения.

К числу надомных социальных услуг, предусматриваемых федеральным перечнем гарантированных государством социальных услуг, относятся:

- организация питания, включая доставку продуктов на дом;
- помощь в приобретении медикаментов, продовольственных и промышленных товаров первой необходимости;
- содействие в получении медицинской помощи, в том числе сопровождение в медицинские учреждения;
- поддержание условий проживания в соответствии с гигиеническими требованиями;
- содействие в организации юридической помощи и иных правовых услуг;
- содействие в организации ритуальных услуг;
- другие надомные социальные услуги.

Социальное обслуживание на дому осуществляется соответствующими отделениями, создаваемыми в муниципальных центрах социального обслуживания или при органах социальной защиты населения. Социально-медицинское обслуживание на дому осуществляется в отношении нуждающихся в надомных социальных услугах инвалидов, страдающих психическими расстройствами, но находящихся в ремиссии, туберкулезом, исключая активную форму, тяжелыми заболеваниями в поздних стадиях. Социально-медицинское обслуживание на дому осуществляется специализированными отделениями, создаваемыми в муниципальных центрах социального обслуживания или при органах социальной защиты населения. На территории Пермского края надомное

обслуживание людей с ограниченными возможностями и граждан пожилого возраста оказывает ООО «УК «Новолетие» и ООО «Акцепт».

Надомное социальное обслуживание предоставляется гражданам с инвалидностью, нуждающимся в постоянной или временной посторонней помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самостоятельно удовлетворять необходимые для нормального существования жизненные потребности вследствие затруднения применять способность к самообслуживанию и (или) передвижению.

В Пермском крае находятся такие учреждения социального обслуживания, как Государственное бюджетное учреждение Пермского края «Верхне-Курьинский геронтологический центр» и его филиалы: «Гайвинский дом-интернат для престарелых и инвалидов», «Култаевский дом-интернат для престарелых и инвалидов»; Государственное бюджетное учреждение Пермского края «Губахинский психоневрологический интернат», Государственное бюджетное учреждение Пермского края «Кудымкарский дом-интернат для престарелых и инвалидов», Государственное бюджетное учреждение Пермского края «Кучинский психоневрологический интернат», Государственное бюджетное учреждение Пермского края «Озерский психоневрологический интернат» и другие. Некоторые из вышеперечисленных учреждений оказывают все формы предоставления социальных услуг, отталкиваясь от положения и возможностей инвалидов к передвижению и самообслуживанию.

Государство разработало способы помощи различным категориям граждан, которые осуществляются в регионах, а также муниципальных образованиях. На основании нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в сфере помощи инвалидам оказывается всесторонняя помощь при оказании услуг. Данные акты основываются на всеобщих правах человека, требуя должного отношения к человеку независимо от его особенностей. Социальное обслуживание направлено на оказание помощи тем категориям граждан, которые в этом нуждаются, и является гарантом осуществления конституционных прав, направленных на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Литература:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 14.04.2014, N 15, ст. 1691.
2. Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 1995.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.02.2020)

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ И ЮРИДИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, НАРУШИВШИХ ЗАКОН

КИЧИГИНА А.О.

Научный руководитель – Черепова А.М.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время актуальными являются вопросы защиты прав несовершеннолетних, подозреваемых, обвиняемых и признанных виновными в совершении преступления, а также вопросы ограничения их прав и свобод. За последние десять лет существенно выросло число умышленных убийств, разбойных

нападений, фактов нанесения тяжких телесных повреждений, грабежей, совершенных несовершеннолетними.

Несколько последних десятилетий подряд в нашей стране криминальная активность малолетних продолжает оставаться на уровне выше среднего. Согласно данным МВД РФ в период с января по июль 2018 года каждое двадцать седьмое преступление (3,7 %) совершается несовершеннолетними или при их соучастии.

Существенное значение имеет как социальная так и юридическая защита несовершеннолетних. При этом федеральное законодательство, действующее в данной сфере, не лишено недостатков, один из них отсутствие взаимодействия между органами власти, призванными защищать права детей. Обеспечение функционирования механизма защиты прав несовершеннолетних правонарушителей, в значительной мере зависит от эффективности деятельности субъектов осуществляющих защиту их прав.

В основном защита прав ребенка в административном порядке осуществляется правоохранительными органами и органами опеки и попечительства.

Таким образом, защита прав несовершеннолетних как самой незащищенной категории населения – это задача всего общества. Она затрагивает все политические структуры, каждый государственный орган и общественную организацию, каждого гражданина.

Каждый индивид общества должен осознавать, что обладание правами предусматривает и осуществление обязанностей. Существует достаточно много процедур и механизмов, на государственном уровне, которые прямо или косвенно касаются защиты прав несовершеннолетнего.

Правовой статус несовершеннолетнего определяется точно так же, как правовой статус любого лица, то есть как совокупность принадлежащих именно несовершеннолетнему лицу прав и возлагаемых на него обязанностей. Несовершеннолетние, наравне со всеми гражданами, несут ответственность за нарушения прав других людей и совершения противозаконных поступков.

Законодательство не дает определение как несовершеннолетний преступник. В Федеральном законе «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений» от 24 июня 1993 г. № 120-ФЗ раскрыты понятия безнадзорный, беспризорный несовершеннолетний; несовершеннолетний, находящийся в социально опасном положении. Именно этой категорией подростков чаще всего совершаются преступления.

Беспризорные несовершеннолетние — социальное явление, при котором происходит отрыв детей от семьи с утратой постоянного места жительства.

Безнадзорный - несовершеннолетний, контроль за поведением которого отсутствует вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей по его воспитанию, обучению и (или) содержанию со стороны родителей или иных законных представителей либо должностных лиц

Отличительными признаками беспризорности являются: полное прекращение связи с семьёй, родителями, родственниками.

Итак, несовершеннолетний преступник - это лицо с негативными социально - психологическими, нравственно - правовыми свойствами, признанное судом совершившим преступление до достижения совершеннолетия (до 18 лет) в результате безнадзорности, беспризорности, нахождения в социально опасном положении или отрицательного влияния взрослых лиц. В определении содержатся основные отличия несовершеннолетних преступников от взрослых. Сохранен главный юридический критерий - возраст.

Каждый правонарушитель, даже несовершеннолетний, несет юридическую ответственность: материальную, уголовную, административную (до определенного возраста он может быть освобожден от нее, или она возлагается на его законных представителей).

Социальная и правовая защита несовершеннолетних – это совокупность политических, экономических, социальных и юридических мер, направлений в деятельности, государственных и негосударственных органов, санкционированных и незапрещенных законами, которые применяются в целях реализации, восстановления, защиты прав детей. Гарантия правомочий и защита законных интересов несовершеннолетних лиц, которые подозреваются или обвиняются в совершении преступления, является первостепенной задачей государства.

Основными задачами деятельности по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних являются:

— предупреждение безнадзорности, беспризорности, правонарушений и антиобщественных действий несовершеннолетних, выявление и устранение причин и условий, способствующих этому;

— обеспечение защиты прав и законных интересов несовершеннолетних;

— социально-педагогическая реабилитация несовершеннолетних, находящихся в социально опасном положении;

— выявление и пресечение случаев вовлечения несовершеннолетних в совершение преступлений и антиобщественных действий.

Законодательство Российской Федерации, регулирующее деятельность по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних, основывается на Конституции Российской Федерации, общепризнанных нормах международного права и состоит из настоящего Федерального закона, других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, законов и нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации.

Органы и учреждения системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних

1. В систему профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних входят комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, органы управления социальной защитой населения, федеральные органы государственной власти и органы государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие государственное управление в сфере образования, и органы местного самоуправления, осуществляющие управление в сфере образования (далее - органы, осуществляющие управление в сфере образования), органы опеки и попечительства, органы по делам молодежи, органы управления здравоохранением, органы службы занятости, органы внутренних дел, органы по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждения уголовно-исполнительной системы (следственные изоляторы, воспитательные колонии и уголовно-исполнительные инспекции).

2. В органах, указанных в пункте 1 настоящей статьи, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации, могут создаваться учреждения, осуществляющие отдельные функции по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних.

3. Участие в деятельности по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по правам ребенка, уполномоченных по правам ребенка в субъектах Российской Федерации, других органов, учреждений и организаций осуществляется в пределах их компетенции в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и (или) законодательством субъектов Российской Федерации.

Государственную политику в сфере защиты прав и законных интересов несовершеннолетних следует рассматривать как целенаправленную, систематическую, специально организованную деятельность государственных органов и органов местного самоуправления, общественных организаций, образовательных учреждений, различных институтов гражданского общества, направленную на совершенствование

механизма реализации прав несовершеннолетних и обеспечение эффективной защиты прав и законных интересов несовершеннолетних.

За последнее десятилетие в России практически заново создана целостная система правовой защиты интересов несовершеннолетних применительно к действующим социально-экономическим условиям.

Структурно законодательство в части защиты прав и законных интересов несовершеннолетних это:

1. Международно-правовые акты.
2. Федеральные законы и подзаконные акты.
3. Законы и подзаконные акты субъектов Российской Федерации

Высшей юридической силой обладают международно-правовые акты.

Высшей юридической силой обладают международно-правовые акты. Так, в ст. 15 Конституции определяется, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора.

В числе международных актов следует выделить:

1. Декларацию прав ребенка 1959 г.;
2. Конвенция ООН о правах ребенка 1989 г.;
3. Всемирная декларация об обеспечении выживания, защиты и развития детей 1990 г.;

Указанные международные документы определяют основные направления политики государств, подписавших данные правовые акты, в области защиты прав детей.

В числе этих направлений надлежит выделить:

1. Осуществление прав детей, предусмотренных конституциями (основными законами) государств, недопущение их дискриминации, упрочение основных гарантий прав и законных интересов детей, а также восстановление их прав в случаях нарушений.

2. Формирование правовых основ гарантий прав ребенка;

3. Содействие физическому, интеллектуальному, психическому, духовному и нравственному развитию детей, воспитанию в них патриотизма и гражданственности, а также реализации личности ребенка в интересах общества.

4. Соответствие международным стандартам в области защиты прав детей;

5. Демократический характер, гуманность, справедливость и гласность в деятельности органов, осуществляющих защиту прав несовершеннолетних.

6. Законодательное обеспечение прав ребенка.

7. Государственная поддержка семьи в целях обеспечения полноценного воспитания детей, защиты их прав, подготовки их к полноценной жизни в обществе.

8. Установление и соблюдение государственных минимальных социальных стандартов основных показателей качества жизни детей с учетом региональных различий данных показателей.

9. Ответственность должностных лиц, граждан за нарушение прав и законных интересов ребенка, причинение ему вреда.

10. Государственная поддержка органов местного самоуправления, общественных объединений и иных организаций, осуществляющих деятельность по защите прав и законных интересов ребенка.

Начиная с 1993 г. принято более 200 нормативных правовых актов, затрагивающих все сферы жизнедеятельности семьи и детей и нацеленных на усиление мер их социальной защиты, включая федеральные законы, указы Президента РФ,

постановления Правительства РФ и др. Особенно важное значение имеет принятие следующих нормативно-правовых актов:

1. Конституция РФ,
2. Семейный кодекс РФ,
3. Гражданский кодекс РФ,
4. Уголовный кодекс РФ,
5. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 124-ФЗ "Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации". Настоящий Федеральный закон устанавливает основные гарантии прав и законных интересов ребенка, предусмотренных Конституцией Российской Федерации, в целях создания правовых, социально-экономических условий для реализации прав и законных интересов ребенка;

6. Федеральный закон от 24 июня 1999 г. N 120-ФЗ "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних". Настоящий Федеральный закон в соответствии с Конституцией Российской Федерации и общепризнанными нормами международного права устанавливает основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с деятельностью по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних;

7. ФЗ № 442 «Об основах социального обслуживания населения» 28 декабря 2013 г. Настоящий Федеральный закон устанавливает: правовые, организационные и экономические основы социального обслуживания граждан в Российской Федерации так же полномочия федеральных органов государственной власти и полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере социального обслуживания граждан.

8. Государственные и региональные программы профилактики детских правонарушений

Права ребенка также закреплены в Гражданском и Семейном кодексах РФ.

По итогам проведенного исследования представляется возможным сделать ряд обобщающих выводов:

В силу наличия у несовершеннолетнего нарушившего закон определенных возрастных особенностей, он не в состоянии самостоятельно защитить свои права так же эффективно, как взрослый, что является главной причиной создания и действия в РФ специальных правовых средств по защите несовершеннолетних.

Социальная и правовая защита несовершеннолетних – это совокупность политических, экономических, социальных и юридических мер, направлений в деятельности, государственных и негосударственных органов, санкционированных и незапрещенных законами, которые применяются в целях реализации, восстановления, защиты прав детей.

Охарактеризовав социальную и юридическую защиту несовершеннолетних нарушивших закон, можно сделать вывод, что существует достаточно много процедур и механизмов, на государственном уровне, которые прямо или косвенно касаются защиты прав несовершеннолетнего.

Так же, в результате исследования, можно прийти к выводу, что гарантия правомочий и защита законных интересов несовершеннолетних лиц, которые подозреваются или обвиняются в совершении преступления, является первостепенной задачей государства.

Литература:

1. Конвенция ООН о правах ребёнка: одобрена Генеральной Ассамблеей ООН от 20 ноября 1989 (вступила в силу для СССР 15.09.1990) // СПС КонсультантПлюс.

2. Конституция Российской Федерации. – М.: Эскмо, 2019. – 32 с.

3. Федеральный закон РФ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации СЗ РФ» от 24.07.1998 г. — № 124-ФЗ // 1998.- № 31. Ст. 3802

4. Федеральный закон РФ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» от 24.06.1999. — № 120 — ФЗ // СЗ РФ 1999. — № 26. Ст. 3177

5. Федеральный закон РФ «О государственной социальной помощи» от 17.07.1999. — № 178- ФЗ // СЗ РФ 1999. — № 29. Ст. 3699

6. Сайт МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ/ Преступность несовершеннолетних: состояние и динамика

7. Белова О.Б. Особенности управления социальной реабилитацией несовершеннолетних с отклоняющимся поведением. // Автореферат на соискание ученой степени к.с.н. – М., 2015. – 29с.

8. Профилактика несовершеннолетних правонарушителей. // Право: теория и практика. - 2016. - № 4. - С. 8.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ – ИНВАЛИДАМИ В УСЛОВИЯХ РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ)

КОКШАРОВА Е.С.

Научный руководитель - Шустерова Е.А., к.п.н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: В статье описывается работа реабилитационных центров с детьми-инвалидами, их основные задачи и методы. Она также включает в себя правовую базу по защите прав детей-инвалидов и членов их семей и работников реабилитационного центра.

Ключевые слова: инвалид, ребенок-инвалид, ограничение жизнедеятельности, абилитация инвалидов, реабилитация инвалидов, сертификат.

Дети-инвалиды считаются одной из наиболее уязвимых категорий населения. Именно поэтому решение проблем детей с ограниченными возможностями здоровья в настоящее время считается одним из важнейших необходимых мероприятий социальной политики государства, социальных институтов, специалистов социальной работы и общественных организаций.

По состоянию на 1 декабря 2019 по данным Федерального реестра инвалидов в Российской Федерации насчитывается 11,88 млн. инвалидов, в том числе 684,3 тыс. детей-инвалидов.

Проблема социально-психологической реабилитации детей-инвалидов может рассматриваться в различных аспектах. В социально-психологической - существует потребность в методах решения некоторых социально-психологических проблем детей с ограниченными возможностями здоровья: изолированность ребенка, напряженное эмоционально-психическое состояние, трудности социализации и др. В медицинской сфере в первую очередь проблема реабилитации детей-инвалидов носит медицинский характер, так как данная категория детей испытывает проблемы со здоровьем, ограничение жизнедеятельности. В социально-экономическом плане: в этом контексте семьи с детьми-инвалидами сталкиваются с трудностями в получении необходимого медицинского оборудования (инвалидные коляски, протезирование, санаторно-курортное лечение и др.). В педагогическом плане: в настоящее время семьи с ребенком-инвалидом и сами дети практически исключены из процесса воспитания, а ребенок-инвалид сталкивается с жесткостью и отсутствием вариативности форм воспитания. Одним из наиболее сложных аспектов социально-психологической реабилитации детей-инвалидов является юридический. Этот аспект является предметом нашего исследования.

Одной из форм организации реабилитации, призванной преодолевать все эти проблемы, считается реабилитационный центр для детей-инвалидов - многопрофильное учреждение. Его деятельность представлена такими направлениями, как медицинская, социальная, психологическая и профессиональная реабилитация. Каждая состоит из комплекса мер, направленных на компенсацию психофизиологических функций, восстановление социальных и приобретение профессиональных навыков. Наиболее принципиальной и важной задачей, решаемой реабилитационным центром при работе с детьми-инвалидами, является обеспечение возможности их максимальной и полноценной социальной интеграции.

Важно отметить, что медицинская реабилитация включает в себя медицинские мероприятия, направленные на восстановление здоровья пациента, а также психическую подготовку пострадавшего к необходимой адаптации или переподготовке. Таким образом, деятельность реабилитационных центров для детей с ограниченными возможностями здоровья является одним из важных и актуальных направлений для изучения.

Вместе с тем правовое регулирование всех направлений реабилитационной работы в условиях реабилитационных центров, соблюдение и защита прав детей-инвалидов и членов их семей, а также работников реабилитационных центров является важной составляющей социальной политики государства.

Степень научной разработанности проблемы. Инвалидность, как специфический социальный феномен разрабатывали И. И. Мамайчук, Л. М. Шипипина, Л. В. Федорова, Е. Р. Смирнова. Реабилитация инвалидов рассматривается как основа реальной социализации и интеграции детей-инвалидов в общество. Российские исследователи уделяли больше внимания бытовым проблемам и социальным практикам инвалидов. В советский период предметом изучения были медицинские аспекты восстановительного лечения.

Однако современных исследований в области правового регулирования работы с детьми-инвалидами в условиях реабилитационных центров в Пермском крае нам не встретилось. Это обусловило актуальность выбранной нами темы исследования.

Понятие ребенка-инвалида в условиях реабилитационных центров

Инвалид - лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты. [3]

Ограничение жизнедеятельности - полная или частичная утрата способности или возможности человека осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое поведение, учиться и заниматься трудовой деятельностью. [3]

В зависимости от степени расстройства функций организма лицам, признанным инвалидами, устанавливается группа инвалидности, а лицам в возрасте до 18 лет устанавливается категория "ребенок-инвалид". (в ред. Федеральных законов от 17.07.1999 N 172-ФЗ).

Применительно к инвалидам используются понятия «абилитация» и «реабилитации», которые имеют свои существенные особенности.

Абилитация инвалидов - система и процесс формирования отсутствовавших у инвалидов способностей к бытовой, общественной, профессиональной и иной деятельности. [3]

Реабилитация инвалидов - система и процесс полного или частичного восстановления способностей инвалидов к бытовой, общественной, профессиональной и иной деятельности. [3]

Реабилитация и абилитация инвалидов направлены на предотвращение или возможно более полную компенсацию ограничений жизнедеятельности инвалидов в

целях их социальной адаптации, включая достижение ими материальной независимости и интеграцию в общество.

Особенности реабилитации детей-инвалидов в реабилитационных центрах

Установленные правила определяют величину реабилитационного центра из расчета 100 мест на 1 тыс. детей с ОВЗ, проживающими в городе или районе, возможны центры на несколько районов области. Минимально допустимая вместимость центра может составлять 50 мест, а максимальная величина центра, которым возможно управлять - 300 мест. [7]

В Пермском крае также имеется реабилитационный центр для детей-инвалидов «Центр комплексной реабилитации инвалидов», в рамках которой также имеется служба ранней помощи для детей от 0 до 4 лет.

Для поступления в центр необходимо получить сертификат. Сертификат – именной документ, выданный инвалиду, для предъявления поставщику социальных услуг, гарантирующий оплату предоставленных социальных услуг после их получения. [9]

Срок действия сертификата – 3 месяца со дня выдачи.

Право на получение реабилитационных услуг предоставляется инвалидам, детям-инвалидам, постоянно проживающим (зарегистрированным по месту жительства или месту пребывания) на территории Пермского края.

Для признания нуждающимся в получении реабилитационных услуг инвалиду необходимо обратиться в межрайонное, территориальное управление Министерства социального развития Пермского края (далее - территориальное управление Министерства) по месту постоянного проживания и представить установленные документы. [7]

Предоставление государственной услуги можно получить в электронной форме, для этого надо зарегистрироваться на Едином портале государственных и муниципальных услуг: Портал Госуслуг.

Нормативно-правовые основы работы с детьми-инвалидами в условиях реабилитационных центров

В Российской Федерации социальная защита детей-инвалидов регулируется специальным законодательством наряду с общим социальным законодательством. Современная правовая база социальной защиты инвалидов в России сформировалась под влиянием международно-правовых документов Организации Объединенных Наций.

Главным приоритетом ее политики в отношении инвалидов является их интеграция и социализация в общество.

Странам рекомендуется осуществлять меры по улучшению понимания общественностью проблем инвалидов, их прав, потребностей, нужд на национальном и местном уровнях. Защита прав и интересов инвалидов осуществляется государством на самом высоком уровне, особенно когда речь идет о детях-инвалидах.

В РФ реабилитационные мероприятия проводятся с опорой на Декларацию о правах ребёнка и Декларацию о правах инвалидов ООН. В обозначенных документах зафиксировано право не достигших совершеннолетия инвалидов на экономическое и социальное обеспечение удовлетворительных условий жизни [2].

Так же особое внимание нужно уделить программе «Доступная среда» на 2011 - 2020 годы. Цели Программы - создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих интеграции инвалидов в социум и повышению уровня их жизни. Задачи Программы - обеспечение равного доступа инвалидов к приоритетным объектам и услугам в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения; обеспечение равного доступа инвалидов к реабилитационным и абилитационным услугам, включая обеспечение равного доступа

к профессиональному развитию и трудоустройству; обеспечение объективности и прозрачности деятельности учреждений медико-социальной экспертизы.

На региональном уровне можно отметить Постановление Пермского края N 560-п «Об утверждении Порядка предоставления компенсации затрат родителям (законным представителям) по воспитанию и обучению на дому детей-инвалидов дошкольного возраста, которые по состоянию здоровья временно или постоянно не могут посещать муниципальные образовательные организации, реализующие основные образовательные программы дошкольного образования».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что реабилитация инвалидов — процесс полного или частичного восстановления способностей инвалидов к бытовой, общественной, профессиональной и иной деятельности. Абилизация представляет собой процесс формирования отсутствовавших у человека с инвалидностью способностей к бытовой, общественной, профессиональной и иной деятельности.

Закон гарантирует бесплатное проведение необходимых реабилитационных мероприятий, получение технических средств (ТСР для инвалидов) и услуг, либо выплату компенсаций.

Для получения средств реабилитации для инвалидов необходимо обратиться в территориальный орган Фонда социального страхования РФ по месту жительства, в учреждение соцзащиты или в Многофункциональный центр оказания госуслуг.

В Российской Федерации развиваются реабилитационные центры для инвалидов и отделения реабилитации для детей и подростков с ограниченными возможностями.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // в "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.

2. Всеобщая декларация прав человека: принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948. Ратифицирована Российской Федерацией 5 мая 1998 г.

3. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 18.07.2019) "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 27.11.1995, N 48, ст. 4563, "Российская газета", N 234, 02.12.1995.

4. Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.1998 N 124-ФЗ (ред. от 16.10.2019) "Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 03.08.1998, N 31, ст. 3802, "Российская газета", N 147, 05.08.1998.

5. О государственной социальной помощи: Федеральный закон от 17.07.1999 N 178-ФЗ (ред. от 01.04.2019) "О государственной социальной помощи"// "Собрание законодательства РФ", 19.07.1999, N 29, ст. 3699, "Российская газета", N 142, 23.07.1999.

6. Об утверждении Федерального перечня реабилитационных мероприятий, технических средств реабилитации и услуг, предоставляемых инвалиду: Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2005 № 2347-п// "Российская газета", N 142, 23.07.1999.

7. Реабилитационные центры для детей и подростков с ограниченными возможностями здоровья. Правила проектирования: СП 149.13330.2012// "Технический регламент о безопасности зданий и сооружений" (Приказ Росстандарта от 17.04.2019 N 831).

8. Об утверждении порядков в сфере реабилитационных услуг: Приказ Министерства социального развития Пермского края от 06.02.2015 N СЭД-33-01-03-31 (с изменениями на 5 июня 2019 года)

9. Попов, С. Н. Физическая реабилитация. / С.Н. Попов: Феникс, 2005. – 606 с.
10. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
11. ФГИС Фри | федеральный реестр инвалидов [Электронный ресурс]: - Режим доступа: sfrf.ru.
12. Министерство образования и науки [Электронный ресурс]: - Режим доступа: minobr.permkrai.ru.

ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРИ НАЛОЖЕНИИ АРЕСТА И РЕАЛИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА ДОЛЖНИКА

КОТОВ Д.В.

Научный руководитель – Пестова Т.В..

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одной из актуальных проблем России, которой посвящено наше исследование, является неэффективное исполнение исполнительных документов направленных на взыскание денежных средств, результатом чего служит арест и реализация имущества должника.

Плохая система принудительного исполнения напрямую снижает эффективность и авторитет органов судебной власти и службы судебных приставов, поскольку судебное решение, которое не может быть реализовано, не имеет реальной юридической ценности. Неисполнение и несвоевременное исполнение решений судов и иных уполномоченных органов создает угрозу гарантиям государственной защиты конституционных прав и свобод, законности и правопорядка в целом.

Актуальность работы также обусловлена ролью исполнительного производства при обращении взыскания и реализации имущества должника в процессе исполнения судебных решений. Описание, арест имущества, его оценка и его реализация позволяет взыскателю при уклонении должника по исполнению судебных актов и актов других органов получить удовлетворение своих имущественных и неимущественных требований.

С начала 2019 года сотрудниками УФССП России по Пермскому краю арестовано имущество должников на общую сумму более 3 млрд. рублей. Аресту подверглась, в том числе и залоговая недвижимость – дома, квартиры, земельные участки.

Так, в счет погашения долгов перед банками судебными приставами Прикамья обращено взыскание на 542 объекта недвижимости общей стоимостью более 1,5 млрд. рублей. С января по август 2019 г. реализовано 126 объектов на сумму более 171 млн. рублей, передано взыскателям в натуре в счет долга 211 объектов стоимостью 457 млн. рублей.

Рассмотрим процедуру наложения ареста на имущества должника и реализацию данного имущества.

Исполнительное производство – это определенный порядок юридических процедур, направленных на принуждение ответчика к исполнению судебного решения. Одной из мер исполнительного производства является обращение взыскания на имущество должника.

Судебный пристав - исполнитель возбуждает исполнительное производство на основании исполнительного документа по заявлению взыскателя. Возбуждение исполнительного производства и действия по его исполнению, являются обязанностью службы судебных приставов. К принудительному взысканию посредством возбуждения

исполнительного производства можно приступать, только имея на руках исполнительный лист.

Арест имущества - это ограничение права распоряжения собственника в отношении определенного имущества, с целью сохранения имущества должника, которое в дальнейшем подлежит передаче взыскателю или для реализации. Арест может производиться лишь в отношении того имущества, которое впоследствии может быть реализовано или передано взыскателю, а сам пристав ограничен при аресте размером задолженности, взыскиваемой по исполнительному документу.

Судебный пристав- исполнитель производит арест имущества, если должник в установленный законом пятидневный срок не принял меры по погашению задолженности. Процедура ареста имущества регулируется ст. 80 ФЗ «Об исполнительном производстве» и осуществляется судебным приставом-исполнителем на основании исполнительного документа. Арест имущества обязательно должен проводиться в присутствии не менее двух понятых, а также лиц, которые необходимы судебному приставу-исполнителю для содействия исполнительных действий.

Арест совершается по месту нахождения имущества должника. Одной из сложностей исполнительного производства является то, что должник скрывает свое имущество, либо уклоняется от исполнительного производства. В этом случае пристав совершает действия по розыску должника и его имущества. Как показывает практика, в отличие от денежных средств, имущество гораздо труднее скрыть, особенно недвижимое и то имущество, которое подлежит государственной регистрации.

Проблемой исполнительного производства является и то, что судебный пристав-исполнитель не имеет право самостоятельно обратиться взыскание на принадлежащую должнику долю в праве общей собственности. В соответствии со ст.254 ГК РФ если должник имеет имущество, принадлежащее ему на праве общей собственности, то взыскание обращается на его долю, определяемую. В этом судебный пристав должен обратиться в суд для определения доли должника в общем имуществе для обращения взыскания.

При аресте имущества его запрещено дарить, продавать, менять, сдавать в аренду и совершать иные действия по его отчуждению.

После описи имущества, оно может быть оставлено под охрану и хранение должнику, либо членам его семьи, либо 3-им лицам, с которыми ФССП заключила договор. С начала и до окончания процедуры ареста имущества судебный пристав-исполнитель ведет протокол, где указываются все совершаемые действия в отношении имущества должника, фиксируются все данные арестованного имущества, а также сведения лиц, участвующих в данной процедуре. Охрана имущества осуществляется за счет государственных средств, которые впоследствии взыскиваются с должника в принудительном порядке.

Процесс ареста имущества не так прост, как кажется на первый взгляд, он происходит в несколько этапов и представляет довольно сложный и длительный процесс.

После окончания данной процедуры имущество передается на оценку.

Оценка арестованного имущества производится судебным приставом-исполнителем, либо оценщиком, назначенным приставом. Оценщик привлекается к участию в исполнительном производстве, если стоимость взыскиваемого имущества свыше 30 тысяч рублей, а также при оценке недвижимого имущества. Данная процедура регулируется ст. 85 ФЗ «Об исполнительном производстве».

После завершения всех этапов ареста и оценки имущества, оно передается специально уполномоченной организации для реализации с целью удовлетворения требования взыскателя.

Реализация арестованного имущества – завершающая стадия исполнительного производства. На данном этапе арестованное имущество передается на торги с целью

его продажи. Полученные денежные средства передаются судебному приставу-исполнителю, а он передает их взыскателю. Если имущество не было реализовано, то пристав предлагает данное имущество взыскателю для удовлетворения его требований. В случае отказа взыскателя от предложенного имущества, оно возвращается должнику, а исполнительное производство прекращается, что не лишает взыскателя обратиться вновь с заявлением о возбуждении исполнительного производства. После повторного обращения взыскателя в службу судебных приставов – процедура взыскания возобновляется вновь.

В заключении можно сделать вывод о том, что гражданин или организация вынуждены прибегать к возбуждению исполнительного производства, когда у них нет иной возможности получить денежные средства даже при положительном решении суда, например, должник его просто игнорирует или скрывается.

Таким образом, наложение ареста на имущество должника является одним из наиболее эффективных методов принудительного исполнения судебного решения о взыскании денежных средств с должника.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019) // Справочная правовая система «Консультант Плюс» / [Электронный ресурс]

2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 17.10.2019) // «Российская газета», N 220, 20.11.2002.

3. Федеральный закон «О судебных приставах» от 21 июля 1997 № 118-ФЗ (с изм. от 01.05.2019) // Справочная правовая система «Консультант Плюс» / [Электронный ресурс]

4. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 N 229-ФЗ (ред. от 18.07.2011) ред. от 17.10.2019) // «Парламентская газета», N 131, 10.10.2007.

5. Валеев, Д.Х. Комментарий к Федеральному закону «Об исполнительном производстве» (с постатейными материалами) / Д.Х. Валеев. – М.: Статут, 2016. – 462 с.

6. Официальный сайт судебных приставов Пермского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://r59.fssprus.ru/fight-corrupt>

7. Порядок наложения ареста на имущество должника [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://pravovedus.ru/practical-law/civil/arest-imushhestva-dolzhnika/>

8. Формы реализации арестованного имущества [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://infopedia.su/8xc3aa.html>

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН В РФ И ПЕРМСКОМ КРАЕ

КОШКИН И.В.

Научный руководитель – Волкова А.Ф.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время перед российским обществом стоит проблема безработицы трудоспособного населения, решить которую, по определению, невозможно. Однако на нее можно повлиять посредством эффективных мер социальной политики, проводимой государством в отношении защиты различных категорий граждан от безработицы.

Проблема занятости населения стала одной из острейших социальных проблем, с которыми столкнулось человечество в XX веке. Этот вывод нашел свое юридическое закрепление в 1948 году во «Всеобщей декларации прав человека», где подчеркивается,

что каждый человек имеет право на труд, на свободный выбор работы, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы.

Уровень безработных граждан, как в Российской Федерации, так и в Пермском крае, абсолютно не стабилен, исходя из статистики на 2018 год уровень безработицы составлял 1.1-1.3, а на начало 2019 года эти показатели выросли до 1,5-1,6, а потом снова упали. Это свидетельствует о том, что уровень безработных может резко подниматься, и также резко понижаться. И как следствие необходимость разрешения данного вопроса.

Правовой статус безработных граждан, можно понимать в двух смыслах: правовой статус фактического безработного (безработного в широком смысле) и правовой статус зарегистрированного безработного (безработного в узком смысле). В целом же основными элементами правового статуса безработного выступают его права, которые включают условия признания гражданина безработным и круг лиц, являющихся занятыми, а также право на социальную поддержку. В связи с этим законом предусмотрены обязанности, как самого гражданина, так и государства, в том социальные гарантии в виде так называемой социальной поддержки.

Социальная поддержка – специальные мероприятия, направленные на поддержание условий, достаточных для существования социально уязвимых категорий граждан, социальных групп, отдельных семей, личностей, испытывающих нужду в процессе своей жизнедеятельности и деятельного существования. Под социальной поддержкой безработных следует понимать систему мер, принимаемых государством с целью предоставить безработным гражданам помощь в преодолении трудной жизненной ситуации, вызванной отсутствием работы.

Социальная поддержка безработных граждан, регулируется не только законами Российской Федерации, но и международными договорами, которые устанавливают общепризнанные права человека [1]. Также она регулируется как на федеральном, так и на региональном уровне, благодаря различным подзаконным актам, внутри субъекта РФ, например: Закон Пермской области "О квотировании рабочих мест для граждан, испытывающих трудности в поиске работы" [2]. Это помогает более конкретно расставить задачи в конкретном регионе исходя из состояния и уровня занятости населения в нем. Но, не смотря на большое количество нормативно-правовых актов на федеральном уровне, на региональном уровне, а именно в Пермском крае, данный вопрос урегулирован не в полной мере.

В Российской Федерации создана устойчивая, но недостаточно эффективная система социальной поддержки безработных граждан, как федеральном, так и на региональном уровнях. Закон определяет основные права, обязанности и гарантии безработных граждан, и соответствующих органов, отвечающих за оказание им социальной поддержки [3].

Но, не смотря на указанные в законе гарантии и установленные в нем права и обязанности, уровень безработицы по-прежнему нестабилен. Это связано с тем, что основные законы в сфере социальной поддержки безработных граждан, рассматривают не полный перечень услуг, оказываемых государством, и соответственно не урегулирует данные вопросы. Закон о занятости населения содержит три вида социальной поддержки безработных граждан, хотя на практике существуют и другие, о которых многие граждане и не знают.

Так в Российской Федерации, в целях оказания социальной поддержки безработных граждан и обеспечения гражданам соответствующих гарантий была создана Государственная служба занятости. Эта служба предоставляет различные виды услуг, таких как проведение профессиональной ориентации безработных, помощь в подыскании работы и выплата различных видов материальной помощи. Но не смотря на социальную поддержку на федеральном уровне, в Пермском крае также существуют так называемые центры занятости населения, которые осуществляют функции по

социальной защите безработных граждан. Служба занятости в Пермском крае подведомственна Министерству социального развития Пермского края и имеет собственные регламенты, регулирующие особые виды социальной поддержки безработных в Пермском крае. На основании регламентов и приказов в Пермском крае для безработных граждан предусмотрены следующие виды социальной поддержки:

- материальная помощь, заключающаяся в оказании денежной поддержки безработным;

- помощь в подыскании работы, которая включает в себя проведение различных ярмарок и вакансий для безработных, предоставление списка доступных вакансий и положения на рынке труда;

- оказание психологической помощи безработным;

- проведение различных видов профессионального обучения и переобучения с целью дальнейшего трудоустройства граждан;

- проведение общественно оплачиваемых работ и обеспечение временным трудоустройством.

Все вышеуказанные виды социальной поддержки, оказываются с целью улучшения социального положения безработных граждан, и как следствие снижения их количества, но, несмотря на это, статистика показывает, что уровень безработных весьма нестабилен [4].

В Пермском крае нормативно-правовая база, затрагивающая социальную поддержку безработных граждан, крайне мала, поэтому, для улучшения состояния жизни граждан и повышения их уровня, а также повышения количества трудящихся, возникает необходимость урегулирования данного вопроса путем законодательного закрепления полного списка оказываемых центром занятости услуг и порядка их предоставления.

Литература:

1. Конвенция Международной Организации труда (Женева, 21 июня 1998 года) «О содействии занятости и защите от безработицы» N168 от 17.10.1991 // «Конвенции и рекомендации, принятые Международной Конференцией труда 1957-1990. Т.П.», Международное бюро труда – 1991.

2. Закон Пермской области от 5 ноября 2004 г. N1689-344 «О квотировании рабочих мест для граждан, испытывающих трудности в поиске работы»// «Звезда» от 16 ноября 2004г.N190

3. Закон от 19 апреля 1991 года №1032-1(с изменениями и дополнениями на 07.12.2019г.) «О занятости населения Российской Федерации» //СП РФ.- 2011.-№1032-1.-С20

4. Официальный сайт Министерства социального развития Пермского края [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://szn.permkrai.ru/>

СЛУЖБА СОЦИАЛЬНЫХ УЧАСТКОВЫХ КАК ФОРМА ПРОФИЛАКТИКИ СОЦИАЛЬНОГО ИЖДИВЕНЧЕСТВА: ТЕОРЕТИКО- ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

КУЖЛЕВА А.С.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Согласно ст. 7 Конституции, Российская Федерация является социальным государством [1], вследствие чего органы государственной власти обязаны создавать условия для обеспечения населению достойного уровня жизни. Государство оказывает помощь людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации путем создания

специальных учреждений. Несмотря на то, что многие люди получают помощь от различных государственных и общественных организаций, остается достаточно большое количество граждан, нуждающихся в помощи в разрешении неблагоприятной жизненной ситуации. Так, по данным интернет-ресурса Properm.ru за 2019 г., в Пермском крае 300 тыс. человек проживали за чертой бедности, 95% из них — семьи с детьми. Это больше 10% населения региона (по данным Пермьстата на 1 января 2019 г., в Прикамье проживало 2,6 млн человек) [12].

По мнению министра социального развития П. С. Фокина, в основном в социальной поддержке нуждаются семьи, где не работает один из родителей. По данным Министерства социального развития Пермского края (далее – Минсоцразвития), на 1 января 2019 г. в Пермском крае насчитывалось 82690 малоимущих семей, из них 38% имело двух детей, 31% — одного ребенка [10].

Часть малоимущих граждан, у которых есть возможность улучшить свое финансовое положение за счет государства, начинают надеяться на его помощь, тем самым усиливая феномен социального иждивенчества. Под иждивенчеством понимается постоянное стремление индивида рассчитывать во всем не на свои силы, а на помощь других экономических субъектов общества. Оно трактуется как специфический образ жизни, при котором «паразитирующий» сознательно стремится обеспечить себе приемлемый уровень жизни в обществе за счет этого же общества [7].

В настоящее время государственная социальная поддержка населения имеет противоречивый характер: с одной стороны, поддержка относится к обязанности государства, а с другой стороны, способствует порождению массового иждивенчества в обществе.

Для снижения уровня социального иждивенчества, необходимо создавать условия поиска собственных ресурсов для преодоления проблем, увеличения активности граждан в решении своих проблем. Одним из современных способов мобилизации внутренних ресурсов человека является Служба социальных участковых (далее – Служба).

О необходимости создания говорили достаточно давно. Нередко люди, попав в трудную жизненную ситуацию, не знали, куда обратиться за помощью [11]. В Пермском крае с 1 января 2019 г. по инициативе Минсоцразвития Служба начала свою работу. Помимо Пермского края, Служба действует только на территории Санкт-Петербурга (с 1 июля 2019 г.).

Нормативно-правовую базу деятельности Службы составляют ФЗ от 28.12.2013 № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в РФ» и региональные нормативные акты.

Основным документом, регулирующим деятельность Службы, является Приказ Министерства социального развития Пермского края от 28.12.2018 № СЭД-33-01-03-1046 «Об организации мероприятий в сфере социального сопровождения граждан (Служба социальных участковых) в 2019-2021 годах» [3]. В нем закреплено понятие социального сопровождения, информация об основаниях его предоставления, мероприятиях, проводимых в его рамках и о порядке его предоставления. Кроме того, закрепляются сведения о социальном участковом, задачи и принципы его деятельности, показатели эффективности работы участкового. Кроме того, содержится примерная должностная инструкция, на основании которой действует социальный участковый. В инструкции закрепляются должностные требования, права, обязанности и ответственность участкового Службы.

Помимо Приказа Министерства социального развития Пермского края № СЭД-33-01-03-1046, нормативную базу деятельности Службы составляют Постановление Правительства Пермского края от 05.11.2014 № 1261-п «Об утверждении Порядка межведомственного взаимодействия исполнительных органов государственной власти Пермского края при предоставлении социальных услуг и социального сопровождения»

[4], Постановление Правительства Пермского края от 31.10.2016 № 990-п «Об утверждении Регламента межведомственного взаимодействия исполнительных органов государственной власти Пермского края в связи с реализацией полномочий Пермского края в сфере социального обслуживания» [5], Приказ Министерства социального развития Пермского края от 22.09.2017 № СЭД-33-01-03-525 «Об утверждении порядка межведомственного взаимодействия территориальных управлений (органов социальной защиты) при предоставлении социального сопровождения гражданам, в том числе родителям, опекунам, попечителям, иным законным представителям несовершеннолетних детей в Пермском крае» [6].

Таким образом, перечень нормативно-правовых актов, регламентирующих работу Службу достаточно невелик, что напрямую связано с недавним началом ее деятельности. Несмотря на это, нормативные правовые акты дают достаточно полную характеристику деятельности Службы, в них указано какую помощь оказывают различные министерства при оказании содействия Службе при реализации ею социального сопровождения граждан.

Служба социальных участковых – направление деятельности органов социальной защиты по оказанию комплексной социальной помощи гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации [8]. Целью деятельности Службы является своевременное выявление граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации и оказание им адресной социальной помощи [9].

Служба выполняет следующие задачи:

1. Повышение доступности социальной помощи и поддержки.
2. Обеспечение индивидуально-адресного подхода к решению проблемных вопросов.

Организация деятельности Службы осуществляется на основании таких принципов, как:

1. Административно-территориальное закрепление.
2. Нормативное закрепление численности населения за одним социальным участковым
3. Знание жителями района своего социального участкового [9].

Главное отличие Службы от других направлений деятельности органов социальной защиты населения состоит в том, что если раньше люди искали помощь своими силами, а меры социальной поддержки носили заявительный характер, то сейчас специалисты идут к людям сами и помощь оказывается адресно. Обращаясь к социальному участковому, жители получают не только гарантированные меры социальной поддержки, но и сопровождение в получении помощи от разных ведомств.

Определены категории граждан, которым Служба оказывает помощь: одинокие люди старше 80 лет, инвалиды, семьи с детьми-инвалидами, многодетные семьи, малоимущие семьи, участники Великой Отечественной войны и труженики тыла. Все они при возникновении трудной жизненной ситуации могут получить помощь от Службы [3].

Малообеспеченность является одним из видов трудной жизненной ситуации, при которой Служба оказывает социальное сопровождение. В приказе Минсоцразвития закрепляется следующее понятие трудной жизненной ситуации.

Трудная жизненная ситуация – это ситуация, объективно нарушающая жизнедеятельность гражданина, которую он не может преодолеть самостоятельно. Причинами ее возникновения могут быть инвалидность, преклонный возраст, болезнь, сиротство, конфликты, жестокое обращение в семье, малообеспеченность, безработица, отсутствие определенного места жительства и иные [3].

Служба оказывает социальную помощь, которая заключается в осуществлении социального сопровождения.

Социальное сопровождение – содействие в предоставлении медицинской, психологической, педагогической, юридической, социальной помощи. Сопровождение реализуется путем привлечения организаций, предоставляющих такую помощь, на основе межведомственного взаимодействия [3].

Минсоцразвития устанавливает следующие этапы социального сопровождения:

1. Выявление граждан в трудной жизненной ситуации.

Социальные участковые выявляют лиц, нуждающихся в помощи, посредством анализа имеющихся о них в Службе сведениях, либо граждане могут самостоятельно обратиться в Службу, позвонив по телефону.

2. Диагностика трудной жизненной ситуации.

На данном этапе происходит знакомство с гражданином, производится анализ трудной жизненной ситуации, выявляются причины ее возникновения, определяются цели, которые должны быть достигнуты по окончанию социального сопровождения. Данная стадия оканчивается составлением индивидуальной программы.

3. Реализация мероприятий.

В ходе данного этапа происходит реализация индивидуальной программы, составленной социальным участковым, т. е. производится содействие в предоставлении медицинской, социальной, правовой, педагогической и психологической помощи лицу посредством привлечения различных организаций, например, волонтеров, Фонда социального страхования, медицинских организаций и т.д. в зависимости от потребностей гражданина.

4. Осуществление контроля за разрешением трудной ситуации.

Производится контроль за предоставлением социального сопровождения, за улучшением жизненной ситуации гражданина, которому оказывается помощь [8].

Социальное сопровождение Служба оказывает адресно, т. е. для каждого гражданина составляется индивидуальная программа, исходя из его потребностей, конкретной жизненной ситуации. Индивидуальная программа составляется на основании проведенной диагностики жизненной ситуации.

Индивидуальная программа – документ, в котором указывается какие именно виды социального сопровождения будут оказаны получателю социальных услуг исходя из потребностей конкретного человека, а также на какой срок они устанавливаются [2].

Служба состоит их социальных участковых, т. е. специалистов, осуществляющих социальное сопровождение граждан на закрепленном административно-территориальном участке.

Минсоцразвития рекомендует следующий расчет численности социальных участковых: один социальный участковый на 10 000 жителей района; один социальный участковый одновременно сопровождает не менее 20 хозяйств [8].

Социальный участковый – специалист, оказывающий помощь гражданам в трудной жизненной ситуации на закрепленном административно-территориальном участке. Так, за каждым социальным участковым закрепляется определенный район города Перми или Пермского края, жителям которого участковый оказывает социальную помощь. На данный момент в Службе работают 256 участковых [8].

В соответствии с Приказом Министерства № СЭД-33-01-03-1046, социальный участковый в работе руководствуется принципами гуманности, справедливости, объективности, доброжелательности, доступности, профессиональной этики, позитивного взгляда на перспективу и профессионального самосовершенствования. Кроме перечисленных принципов, есть и специфические принципы, которыми социальный участковый также следует при исполнении своих обязанностей:

1. Учет индивидуальных особенностей человека по результатам анализа причин попадания в трудную жизненную ситуацию (состав и тип семьи, социальный статус, наличие льгот, социальные связи, круг общения, уровень образования, деструкция).

2.Проработка всех возможных вариантов помощи и поддержки, реализация которых позволит решить проблемы человека (социальная, медицинская, педагогическая, психологическая, правовая, благотворительная помощь).

3.Обязательное привлечение ведомств, курирующих сферу, в которой выявлены проблемы человека (социальные службы, центры занятости, органы образования, медицинские организации, психологическая служба). Так, Служба осуществляет свою деятельность при помощи межведомственного взаимодействия.

4.Мотивирование человека на активную действия для изменения ситуации к лучшему совместными усилиями (установление доверительных отношений, общение на равных, заинтересованность в оказании помощи) [8].

Основная информация о Службе находится на официальном сайте Минсоцразвития (<https://minsoc.permkrai.ru>). На сайте содержится основная информация о целях, задачах и принципах деятельности Службы. Кроме того, на сайте можно узнать какой социальный участковый закреплен за территорией, на которой проживает человек, нуждающийся в помощи, также указан контактный телефон, по которому можно связаться непосредственно с социальным участковым. Недостатком сайта является отсутствие информации об адресе, по которому можно обратиться за помощью и отсутствие информации о том, какую именно социальную помощь оказывает Служба и в каких ситуациях. В целом, функционал сайта является понятным, нет лишних вкладок, которые могли бы запутать человека при поиске необходимой информации.

Таким образом, Служба является новым направлением деятельности органов социальной защиты, созданной впервые в России на территории Пермского края. Служба является способом профилактики социального иждивенчества. Ее деятельность заключается в осуществлении социального сопровождения льготных категорий граждан по принципу административно-территориального закрепления. Служба состоит из социальных участковых, которые реализуют деятельность по социальному сопровождению, руководствуясь определенными принципами. Для каждого гражданина, нуждающегося в помощи социального участкового составляется индивидуальная программа, на основании которой и осуществляется социальное сопровождение.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации – 04.08.2014, № 31, ст. 4398.

2. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ (ред. от 01.05.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 30.12.2013, № 52 (часть I), ст. 7007.

3. Об организации мероприятий в сфере социального сопровождения граждан (Служба социальных участковых) в 2019-2021 годах: Приказ Министерства социального развития Пермского края от 28.12.2018 № СЭД-33-01-03-1046 // <http://cszn-chaik.ru>

4. Об утверждении Порядка межведомственного взаимодействия исполнительных органов государственной власти Пермского края при предоставлении социальных услуг и социального сопровождения: Постановление Правительства Пермского края от 05.11.2014 № 1261-п (ред. от 04.07.2018) // Бюллетень законов Пермского края, правовых актов губернатора Пермского края, Правительства Пермского края, исполнительных органов государственной власти Пермского края, № 44, 10.11.2014.

5. Об утверждении Регламента межведомственного взаимодействия исполнительных органов государственной власти Пермского края в связи с реализацией полномочий Пермского края в сфере социального обслуживания: Постановление Правительства Пермского края от 31.10.2016 № 990-п (ред. от 04.07.2018) // Официальный интернет-портал правовой информации 01.11.2016.

6. Об утверждении порядка межведомственного взаимодействия территориальных управлений (органов социальной защиты) при предоставлении социального сопровождения гражданам, в том числе родителям, опекунам, попечителям, иным законным представителям несовершеннолетних детей в Пермском крае: Приказ Министерства социального развития Пермского края от 22.09.2017 № СЭД-33-01-03-525 // Официальный сайт Министерства социального развития Пермского края <https://minsoc.permkrai.ru>

7. Седых О. Г. Социальное иждивенчество: причины возникновения и историческая ретроспектива // Социальная структура, социальные институты и процессы. – 2018. – № 3/1. – С. 172–178.

8. Министерство социального развития Пермского края Об организации работы Службы социальных участков: рабочая тетрадь. – Пермь, 2019. – 61с.

9. Официальный сайт Министерства социального развития Пермского края // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://minsoc.permkrai.ru>

10. Новостной портал Properm.ru // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://properm.ru>

11. Новостной портал Пермский информационный комитет // [Электронный ресурс] / <http://perminfo.com>

12. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://permstat.gks.ru>

ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЕЖИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

МАСЛЕННИКОВ М.А.

Научный руководитель – Красильникова А.Г.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одной из основных проблем Российской Федерации несомненно является трудоустройство и занятость молодежи. Это вызвано тем, что на данный момент молодежь составляет более 45% всего трудоспособного населения в целом, а также молодые люди выступают в качестве трудового потенциала, и от того насколько подготовлена молодежь зависит будущее развитие страны [6].

Актуальность темы данной исследовательской работы определяется тем, что имеет место различная практика применения законодательства о занятости молодежи, из-за пробелов и несогласованности правовых норм, содержащихся в различных правовых актах. Вместе с тем законы Российской Федерации не охватывают всех вопросов трудоустройства, в частности, отсутствуют конкретные меры ответственности за несоблюдение законодательства в сфере трудоустройства молодежи, имеют место некорректные формулировки в Трудовом кодексе Российской Федерации, неточно определено правовое положение всех участников правоотношений в сфере содействия занятости и трудоустройство молодежи [1].

Безработица молодежи является наиболее острой экономической и социальной проблемой, основным фактором расширения бедности и деградации населения в целом. Основные проблемы рынка труда современной России связаны с увеличением числа молодежи, ищущих работу длительное время. В настоящее время в России живет почти

24,3 млн. человек в возрасте от 15 до 29 лет, что составляет 16,5% всего населения страны[6].

Объектом исследования выступают общественные отношения в сфере трудоустройства молодежи.

Предмет исследования - трудоустройство молодежи в Пермском крае.

Целью данной исследовательской работы является изучение и анализ правового трудоустройства молодежи в Пермском крае и Российской Федерации в целом.

Понятие трудоустройства молодежи далеко неоднозначно. Под данным понятием можно понимать, как трудоустройство выпускника по полученной специальности, так и просто полученное рабочее место по окончании образовательного учреждения, независимо от того, соответствует ли оно квалификации или нет [5].

В ходе этого было определено понятие «трудоустройство» - это система мер, осуществляемых специальными государственными органами, общественными организациями, а также предприятиями, специализирующимися на предоставлении данной услуги, с целью оказания помощи населению в поиске, отправке и поиске работы в соответствии с их призванием, способностями, профессиональной подготовкой, обучением и учетом социальных потребностей.

В настоящее время на рынке труда молодежи возникают две противоположные тенденции. В некоторых сферах деятельности, к примеру, это финансы, юриспруденция, молодым людям практически невозможно устроиться на работу, поскольку у них все еще нет глубоких профессиональных знаний и значительного опыта. Но в других областях торговля, маркетинг, шоу-бизнес их молодость, а главное - еще не очень большие материальные запросы - воспринимаются работодателями положительно. Зачастую работодатель отдает предпочтение молодежи, в том числе несовершеннолетним, исключительно ради экономии: они выполняют работу наравне со взрослыми, и можно платить в два, а то и в три раза меньше.

В категории молодежи можно выделить как минимум 4 подгруппы (14–16 лет, 16–18 лет, 18–23 года, старше 23 лет), каждая из которых имеет свои особенности, которые необходимо учитывать при приеме на работу подростка. Для двух молодежных групп (18–23 года и старше 23 лет) целесообразны меры, направленные на установление эффективных независимых отношений с участниками рынка труда, содействие развитию творческой активности молодых людей и их ответственности за свое будущее.

Основным инструментом государственного регулирования занятости молодежи является правовая база. Трудовое законодательство не только регулирует трудовые отношения и обеспечивает правовую защиту работника, но и оказывает непосредственное влияние на эффективность рынка труда: динамику занятости и безработицы, перераспределение работы и рабочих мест, а также благосостояние определенных социальных групп.

Действующее на сегодняшний день законодательство не предоставляет дополнительных гарантий в области занятости и занятости для молодых людей, которые особенно нуждаются в социальной защите и которым трудно найти работу.

Вместе с тем, в соответствии с законом «О занятости населения» Российской Федерации разрабатываются целевые программы содействия занятости населения для трудоустройства граждан в возрасте от 18 до 20 лет среди выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, которые впервые ищут работу[2].

Также закон Пермского края «О квотировании рабочих мест для граждан, испытывающих трудности в поиске работы» устанавливает правовые основы квотирования рабочих мест в Пермском крае для граждан, испытывающих трудности в поиске работы, а именно молодых специалистов, в целях обеспечения дополнительных гарантий их трудовой занятости. Статья 4 данного закона говорит о том, что квота для

граждан в возрасте от 18 до 20 лет, имеющих среднее профессиональное образование и ищущих работу впервые; несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет; лиц, освобожденных из учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы, устанавливается на основе договоров, заключенных территориальными центрами занятости населения с работодателями, в размере до 2 процентов от среднесписочной численности работников организации за квартал, предшествующий установлению квоты, либо в ином порядке, определенном соглашением сторон на основе заключенных договоров [3].

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что работу можно найти в регионах России через информационные порталы для содействия занятости. В описании вакантной должности пользователь может найти подробную информацию о требованиях и условиях работодателя, связаться с ним напрямую или отправить свое резюме на проверку. Многие граждане Российской Федерации могут найти свое место через трудовые порталы. Из-за этой возможности поиска вакансий отношение молодежи к работе остается достойным, нет чувства неполноценности, нет апатии из-за отсутствия эффективных мер регулирования в ведущих секторах экономики.

Трудности, с которыми молодые специалисты в Пермском крае сталкиваются в начале карьеры, часто возникают из-за несоответствия между их потребностями с одной стороны, и тем, что общество требует от них – с другой. Для того, чтобы разрешить данное противоречие, специалистам необходимо создать условия для самореализации молодых людей, давать возможность вносить свои предложения в развитие нашего общества, участвовать в различных городских проектах. Результаты успешной адаптации молодежи на рынке труда зависят от экономической ситуации в стране и от политики, которая проводится государством.

Важно отметить тот факт, что молодежь в Пермском крае часто меняет работу или вовсе временно не работает. Это обусловлено тем, что заканчивая обучение, молодые люди не знают, какой профессиональной деятельностью хотят заниматься, к тому же у них навыки поиска работы не так эффективны, как у взрослых. Кроме того, некоторые работодатели предпочитают нанимать работников, имеющих опыт работы, которого у молодежи недостаточно или нет совсем. Нехватка трудового опыта также является причиной увольнения молодежи с предприятий и организаций в случае сокращения. Вышеописанные обстоятельства объясняют высокий уровень безработицы среди молодежи в Пермском крае [4].

В литературе и на практике существует мнение, что проблема трудоустройства молодых кадров объясняется ее низкой конкурентоспособностью на рынке труда среди остальных соискателей. Объясняется это недостатком профессиональных знаний, отсутствием необходимых трудовых навыков и умений, что приводит к отказу работодателей от услуг молодого специалиста. В данном случае сказывается нежелание работодателей нести издержки, связанные с организацией его дополнительного профессионального обучения.

Если объединить все вышесказанное, проблемы трудоустройства молодежи в Пермском крае можно разделить на три основные группы. К первой группе можно отнести необоснованные представления молодых специалистов о путях адаптации к сфере труда и занятости. Это проявляется в выборе студентами своей будущей профессии. Очень часто абитуриенты в выборе специальности исходят из идеального представления о своей будущей карьере, а не из анализа состояния экономики страны.

Вторая группа характеризуется несоответствием между уровнем знаний выпускников и требованиями работодателей на рынке труда – отсутствие опыта принятия ответственных решений, недостаток знаний, умений и навыков, необходимых для работы в рыночных условиях и для того, чтобы выдержать конкуренцию с опытными работниками.

К третьей группе относится снижение возможности молодых специалистов выдерживать конкуренцию на рынке труда. Это приводит к потере своей квалификации, к появлению чувства ненужности себя как специалиста, и как итог – поиск работы не по своей специальности.

Содействие занятости молодежи также должно быть одной из основных задач государства, в частности, агентств по трудоустройству, которые предлагают молодым людям профиль для соответствующего выбора профессии или вида работы, а также профессиональную подготовку в соответствии с требованиями рынка труда.

Стратегические решения в области государственного регулирования занятости должны быть комплексными и включать обеспечение роста производства и создание новых рабочих мест при внедрении программы переподготовки и обучения работников. В то же время необходимо учитывать опыт промышленно развитых стран, социальные и национальные особенности России, реальную ситуацию в стране и логику внутреннего развития с учетом новых тенденций развития.

Поскольку безработица является серьезной макроэкономической проблемой, индикатором макроэкономической нестабильности, государство принимает меры для борьбы с ней. Различные меры используются для разных типов безработицы, потому что они имеют разные причины. Кроме того, среднесрочные целевые программы, основанные на ряде мер по стимулированию экономической активности и использованию различных инструментов политики занятости, играют основную роль в преодолении безработицы.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 16.12.2019).
2. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 02.12.2019).
3. Закон Пермского края «О квотировании рабочих мест для граждан, испытывающих трудности в поиске работы» (ред. от 03.07.2014 № 351-ПК)
4. Старик И.Н. Проблема трудоустройства как ограничение возможностей городского и сельской молодежи. Журнал «Фундаментальные исследования» - 2016, - №6 (часть 1) – С. 82-86
5. Трудовое право: Учебник/ Под ред. О. В. Смирнова. — М., 2015. 344с.
6. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/34.htm

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ЛИЦ, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

МЕНШАГИЕВА К.Э.

Научный руководитель – Черепова А.М.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Освобождение для осужденных к лишению свободы является желанной задачей и целью, к которой они стремятся. На первый взгляд, можно сказать, что для них это является долгожданным событием, но при этом большинство испытывает напряженные, тревожные состояния. Это ожидаемо, ведь освобождаемые проводят в местах лишения свободы далеко не один год.

При освобождении у осужденных восстанавливается не только правовой статус свободного гражданина, но и происходит существенное расширение его социальных ролей и функций, которых он был лишен в связи с исполнением наказания.

Процесс социальной адаптации распадается на две взаимосвязанные стадии:

1) нравственной, правовой, психологической и организационной подготовки осужденных в исправительных учреждениях к жизни на свободе (исправление);

2) приспособления освобожденных к условиям жизни на свободе, определения ими своих социальных позиций и ролей, восприятия требований и системы ценностных ориентаций нового социального окружения, руководство этим процессом со стороны государства и общества.

Осужденному на протяжении всего срока отбывания наказания в виде лишения свободы по крайней мере трижды приходится переживать весьма сложные адаптивные ситуации: первичная адаптация к исправительному учреждению, адаптация к сложившимся условиям пребывания в исправительном учреждении, адаптация к условиям жизни на свободе. В связи с этим его адаптивные возможности значительно снижаются, и он порой не способен в условиях свободы в должной мере нейтрализовать отрицательные последствия пребывания в изоляции от общества. В результате возникают проблемы в адаптации к жизни на свободе.

Субъект в определенный момент своей жизни неправильно усваивает норму общества, следствием чего является неправомерное поведение и совершение преступления. После этого у субъекта начинается привыкание к условиям тюрьмы. Попав в новую обстановку, субъект принимает новые социальные нормы, отличные от норм внешнего мира, в результате чего развивается несоответствие между установками осужденного и установками общества на свободе. Чтобы вернуться к нормальной жизни после освобождения, осужденный вынужден вновь ломать сложившуюся систему ценностей и адаптироваться к условиям изменившегося мира. Это возможно благодаря внешним факторам, а также благодаря собственным адаптивным способностям.

Испытывая недостаток информации и соприкасаясь с негативной средой мест лишения свободы, осужденный постепенно формирует способ поведения, который противоречит общепринятой, социально одобряемой и поддерживаемой системе взглядов, так как человеческое поведение и взгляды в значительной степени формируются под влиянием условий существования той или иной группы. Такое поведение не может соответствовать социальным требованиям.

Криминогенным фактором, негативно влияющим на осужденных, отбывших наказание в социальной изоляции, выступает проблема их трудового устройства в условиях свободы. Это наибольшая трудность, которую им необходимо преодолеть в постпенитенциарный период. Многие работодатели отказывают в трудоустройстве в виду наличия судимости, низкой квалификации или по иным причинам, что может способствовать рецидиву преступлений со стороны данных лиц. В соответствии с этим в ст. 97 УИК РФ для решения вопросов трудового и бытового трудоустройства после освобождения осужденному может быть разрешен краткосрочный выезд за пределы исправительного учреждения продолжительностью до семи суток

Еще один фактор, непосредственно влияющий на процесс социальной адаптации, — наличие жилой площади. Что касается бытового устройства, то многие осужденные планируют вернуться в свою жилплощадь, но многие из них не знают сохранилось ли их жилье или право на него. Поэтому исправительные учреждения должны выяснить наличие жилья у осужденного и имеет ли он право проживать там.

Также для лиц, освобождающихся из мест лишения свободы нужно организовать психологическую помощь, ведь они переживают три адапционных периода: когда попадают в исправительное учреждение, когда адаптируются к условиям исправительного учреждения, когда выходят на свободу.

Отбывание наказания в изоляции от общества, особенно в случаях, когда имеет место длительное лишение свободы, постепенно приводит к ослаблению, а в некоторых случаях полной утрате навыков выполнения социальной роли свободного человека. Именно это составляет основу субъективного фактора.

Важное значение в процессе социальной адаптации к жизни на свободе имеет степень приобщения осужденных к криминальной субкультуре. Значительная часть бывших осужденных тяготеет к «преступному миру» — его субкультуре, правилам, обычаям. Основная причина такого негативного явления заключается в утрате этими людьми социально полезных связей, выход на обочину жизни, отчуждение от общества и его ценностей, малых социальных групп, и в первую очередь семьи. Приобщение к субкультуре преступного мира влечет деградацию личности, деформирует все сферы образа жизни.

Желание общаться с осужденными возрастает с увеличением количества судимостей. При этом необходимо указать на неоднозначное влияние связи с бывшими осужденными на освободившихся людей. С одной стороны, являясь носителями криминальной субкультуры, бывшие «сокамерники» способны негативно воздействовать на процесс социальной адаптации освободившегося человека путем вовлечения его в совершение новых правонарушений или ведение антиобщественного образа жизни. С другой стороны, находясь в положении «изгоя», в лице бывших друзей по отбыванию наказания он может найти моральную, психологическую, а иногда и материальную помощь. И в этом мы прослеживаем положительное влияние поддержания такой связи.

Негативным следствием отбывания наказания в виде лишения свободы является отсутствие желаний у некоторой категории освобожденных приспособляться к условиям жизни на свободе, а также стремления заняться общественно полезной деятельностью.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются осужденные, являются:

- 1) недостаточная осведомленность о событиях, происходящих на свободе;
- 2) отсутствие квалифицированной психологической помощи;
- 3) трудности с устройством на работу;
- 4) отсутствие постоянного места жительства;
- 5) недостаток материальных средств;

Таким образом, и те, и другие проблемы решаются освобожденными по-разному, исходя из вышеперечисленных сложившихся условий и личных возможностей. А они в определенной мере зависят от возраста, пола, образования, профессии и других социально - демографических параметров личности.

Пребывание в колонии и отсутствие поддержки со стороны родных и близких вызывает у человека сильнейший стресс, в результате которого развивается нервозность, замкнутость и агрессивность, что в условиях кризиса может вызвать нервное перенапряжение и срыв. Особенно опасно это в первые недели после освобождения, так как может привести к совершению новых правонарушений.

Последствием отбывания наказания является судимость, которая выступает помехой при устройстве на работу. Отсутствие работы влечет за собой отсутствие денег, что приводит к невозможности содержать семью, оплачивать счета и толкает человека на совершение правонарушений. Особые трудности при устройстве на работу испытывает человек, не обладающий жильем. Именно поэтому наличие жилой площади и работы являются двумя определяющими факторами успешной социальной адаптации.

Неадекватная оценка собственных сил, влияние неблагоприятных факторов (неблагоприятное окружение, отсутствие работы, жилья, денег, неуравновешенность характера, ведение антисоциального образа жизни) существенно затрудняют процесс социальной адаптации, что приводит к совершению противоправных поступков.

Факторами риска в процессе социальной адаптации являются:

- 1) отсутствие работы;
- 2) отсутствие постоянного места жительства;
- 3) употребление спиртных напитков, наркотических веществ;

- 4) наличие антисоциальных установок;
- 5) тесный контакт с осужденными отрицательной направленности и некоторые другие.

Поэтому нужно осуществлять контроль за данной категорией лиц, чтобы предотвратить совершение новых преступлений. Совокупность этих факторов способна существенно затруднить процесс социальной адаптации, дезадаптировать личность и привести к рецидиву.

Все осужденные имеют различные адаптивные способности. Исходя из этой гипотезы определены три группы осужденных: осужденные с высокими адаптивными способностями, осужденные со средними адаптивными возможностями и осужденные с низкими адаптивными возможностями.

Группа с сильными адаптивными способностями характеризуется высокой степенью информированности о событиях, происходящих на свободе; эти люди охотно поддерживают связь с родными и близкими, стараются получить максимум информации из различных источников. Они нацелены на освобождение и возвращение к семье. Для таких людей большое значение имеют дети, а в случае если детей нет, то в ближайшем будущем они планируют их завести. Так как успешность социальной адаптации определяется наличием жилья и работы, то в данную группу входят в первую очередь лица, обладающие жильем. Для осужденных данной категории характерно ярко выраженное желание работать, а у многих из них есть возможность вернуться на прежнее место работы. В поиске работы они намерены использовать все возможные способы трудоустройства, предпочитая при этом действовать самостоятельно. Оценивая стремление поддерживать отношения с людьми, с которыми эти осужденные отбывали наказание, стоит отметить, что у них ярко выражено нежелание в сохранении таких контактов. Отметим также, что осужденные этой категории не намерены возвращаться к прежнему, преступному и антисоциальному образу жизни. Они объективно оценивают свои шансы и перспективы на успешность процесса социальной адаптации к жизни на свободе, характеризуя свое состояние как «полностью готовы».

Категория осужденных со слабыми адаптивными способностями характеризуется низкой степенью информированности о событиях, происходящих на свободе, отсутствием контактов с родными и близкими, нежеланием поддерживать такие контакты, отсутствием стремления создать семью. Как правило, у этих осужденных отсутствует жилье, у них нет желания найти работу, либо нет возможности трудоустроиться. Осужденные данной категории охотно станут поддерживать контакты с людьми, отбывшими наказание, готовы вернуться к прежнему, антисоциальному образу жизни. Как правило, они имеют три и более судимостей и не желают принимать социальные нормы поведения. К данной группе можно также отнести пенсионеров как людей с низкой трудовой активностью.

У осужденных со средними адаптивными способностями в разной степени сочетаются характеристики двух предыдущих групп. Большинство людей этой группы частично владеют информацией о событиях, происходящих на свободе, затрудняются ответить, станут ли они поддерживать связь с бывшими осужденными, а также считают, что успех социальной адаптации к жизни на свободе будет зависеть от стечения обстоятельств. У лиц данной категории, как правило, есть желание работать, многие из них не знают, сохранилось ли их жилье или право проживать там. Осужденных со средними адаптивными способностями большинство, и именно на них администрации следует обратить свое внимание в первую очередь.

Создание предпосылок для социализации, своевременное выявление социальных проблем, осужденных и их решение - одна из задач исправительных учреждений по подготовке осужденных к освобождению. Уголовно-исполнительное законодательство Российской Федерации закрепляет права освобождаемых осужденных на трудовое и

бытовое устройство и другие виды социальной помощи, а также обязанность администраций исправительных учреждений по оказанию им в этом содействия. Обеспечение при необходимости одеждой, продуктами питания освобожденных осужденных, выплата единовременного денежного пособия, а также оплата проезда производятся администрацией исправительного учреждения в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

Литература:

1. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015), // «Собрание законодательства РФ», 13.01.1997, N 2, ст. 198.
2. Об учреждениях и органах, исполняющих уголовное наказание в виде лишения свободы: Федеральный закон от 21.07.93 № 503-ФЗ (ред. 28.12.2016 г.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [справочно-поисковая система].
3. Бровский П.А. Проблемы социальной адаптации осужденных, освобождающихся из мест лишения свободы: гендерный аспект, 2018. — 247 с.
4. Долженкова Г.Д. Правовые основы социального обеспечения осужденных к лишению свободы. //Журнал Российского права. 2016 № 5/6. -С. 65.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФИЛАКТИКИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, НАХОДЯЩИХСЯ В КОНФЛИКТЕ С ЗАКОНОМ

ОКУЛОВА С.С.

Научный руководитель – Бабарыкина Н.Е.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В любой социальной системе существуют общепринятые нормы поведения. Но общество всегда будет делиться на людей, которые следуют данным нормам, и на людей, которые их нарушают. Поведение последних называют отклоняющимся. Чтобы не столкнуться с этой проблемой всем современным людям необходимо уметь выяснять причины этих отклонений, находить пути решения их отрицательных форм.

В условиях общественной неопределённости, социальных рисков в российском обществе обострились подобные отрицательные моменты как формирование девиантного поведения в подростковой среде и разнообразные его проявления – агрессия, вредные привычки, противозаконные действия. Девиантное поведение в подростковой среде проявляется в различных формах, но, несмотря на это все они взаимосвязаны. Алкоголизм, употребление табака и наркотиков, агрессивное поведение, противоправное поведение образуют единый блок, а приобщение подростка к одному виду девиантного поведения увеличивает возможность его вовлеченности в другие.

Актуальность вопроса можно объяснить тем, что качественное и своевременное осуществление мероприятий по профилактике девиантного поведения предоставляет возможность сопоставить развитие жизненных способностей несовершеннолетних с соответствующими условиями для использования ими своего личностного потенциала в множестве направлений жизни общества. Это помогает определять особенности защиты и поддержки несовершеннолетних граждан государством путём повышения качества их жизни. Это значит, что, чем выше уровень качества жизненного пространства, тем меньше подростки склоняются к девиации.

Объект исследования: общественные отношения в сфере профилактики несовершеннолетних, находящихся в конфликте с законом.

Предмет: правовое регулирование в сфере профилактики.

Метод: изучение и анализ соответствующей литературы и правовых основ данной проблемы.

Цель: изучить существующие проблемы в регулировании работы по профилактике девиантного поведения несовершеннолетних на уровне закона.

Данный вопрос принимали ко вниманию многие исследователи и каждый из них давал своё определение понятию «отклоняющееся поведение». Так, например, Е.И. Холостова, важнейший российский учёный в области социальной политики и социальной работы, рассматривает отклоняющееся поведение как «поведение, которое отклоняется от ценностей, норм, установок и ожиданий общества или социальной группы». [7, с.220]

Предварительные проявления девиантного поведения обусловлены разными причинами: социальные – то есть воздействие общества, влияние школьного времени, среда, в которой находится ребенок, например, семья в воспитании ребёнка; экономические – материальное состояние семьи, уровень экономического положения общества, уровень занятости населения; политические – политическое положение в стране, государственная политика в области молодёжных движений, гарантии государства и формы защиты молодёжи; генетические – предрасположенность к асоциальным формам поведения, передаваемая по наследству. [6, с.25] Существует ряд факторов, которые влияют на формирование характера детей и подростков, на стиль их поведения и на степень девиации. Эти факторы множественны, заключаются как в открытых антипозитивных проявлениях окружающей среды, так и в особенностях личности ребёнка.

Отклоняющееся поведение граждан в подростковом возрасте может проявляться как в малозначимых отклонениях от правил, так и в серьёзных правонарушениях против общества. Причины девиации подростков разные, например, они испытывают чувство неполноценности. Отклоняющееся поведение играет роль способа показать себя, продемонстрировать несогласие, гнев, недовольствие. Юноши и девушки в данный возраст являются особо подвержены к критике и осуждению социальных групп, в которой они находятся, и это их настораживает. Недопонимание большинством окружающими людьми - подросткам часто приходится переносить обиды от своих ровесников по множеству обстоятельств. Также причины возможны вследствие общественного неравенства, отличий в доступности удовлетворения потребностей разными социальными группами, а также генетической предрасположенности к отклонениям. Данные формы возможно встретить как раздельно, так и вместе, когда одно отклонение вызывает другие, что значительно затрудняет реабилитацию подростка и возвращение его в привычную общественную жизнь.

Чтобы предупредить возникновение девиаций в поведении несовершеннолетних, осуществляются специальные меры медицинского, психологического, педагогического характера, которые действуют на устранение негативных проявлений. Данные меры называются профилактика. Профилактика девиантного поведения – это комплекс мероприятий, направленных на его предупреждение. Все подобные мероприятия условно делятся на общие и специальные. К общим определяют социально-экономические и политические мероприятия, которые должны в дальнейшем улучшить образование людей, труд и домашний уют, культуру и всё то, что формирует нового человека, всесторонней развитости личности, повысить уровень их жизни. Специальные мероприятия, которые за основу имеют общие, сохраняют некоторые особенности при множественных формах девиантного поведения. [8, с.3]

Предупреждение отклонений есть одно из главных и перспективных направлений в воспитательной деятельности. Комплексность профилактики находится во взаимных интересах и совместной работе различных министерств, ведомств,

специалистов. Профилактика форм девиантного поведения – задача всего государства, и её желаемый результат можно достичь только при совместных организованных усилиях множества лиц, например, педагогов, врачей, психологов, юристов, социологов, сотрудников МВД, журналистов, и даже государственных и общественных организаций. Данные органы осуществляют деятельность по обнаружению несовершеннолетних граждан, которым нужна специализированная помощь в связи с выявлением недопустимых действий в их поведении. Это могут быть тесты, которые способствуют всестороннему раскрытию личности подростка, или же конкурсные, спортивные индивидуальные или групповые занятия. Должностные лица указанных организаций выступают в СМИ по вопросам профилактики правонарушений несовершеннолетних; проводят профилактические рейды и операции по выявлению несовершеннолетних, которые увлечены употреблением спиртных напитков, наркотиков; ведут журнал учёта профилактических мероприятий, в котором описывают проведение профилактических рейдов и операций, индивидуально-профилактических мероприятий в отношении несовершеннолетних. В Пермском крае активно действует краевая социально значимая программа «На пути героя» для подростков, находящихся в конфликте с законом, окружением и собой. Организаторами являются Пермская региональная общественная организация «ПравДА вместе» и Главное управление МВД России по Пермскому краю. В технологии программы «На пути героя» лежит комплексная системная работа общественности и органов внутренних дел, направленная на социальную реабилитацию несовершеннолетних, находящихся в конфликте с законом, развитие у них навыков ненасильственного общения и поведения, создание условий для изменения их жизненных ценностей и для развития способностей. Участниками лагеря становятся несовершеннолетние, находящиеся в конфликте с законом, проживающие в городе Перми и Пермском крае.

Профилактические мероприятия осуществляются при взаимодействии различных органов так, как только при взаимном сотрудничестве можно добиться понижения уровня преступности среди несовершеннолетних граждан. Уровням профилактики отклоняющегося поведения необходимо распространяться на всё население и все общественные структуры. Без многоаспектной профилактики, которая проводится систематически, достичь устойчивых положительных результатов не получится. В системе профилактики девиантного поведения, которая действует на данный момент, наблюдаются существенные недочёты и недостатки: отсутствуют методики вовлечения в профилактическую работу семей детей и подростков как важного социального института и достойной среды обитания ребенка.

Необходимость проведения профилактики девиантного поведения обосновывается, в главную очередь, с прямым взаимодействием девиантного поведения несовершеннолетних и уровнем преступности среди людей: чем сильнее проявляются отклонения в поведении у подростков и детей, тем быстрее вырастает их склонность к преступлениям. Правильно разработанная программа профилактики должна способствовать детям сформировать необходимый уровень социально-психологической компетентности. Подросткам необходимо уметь видеть границы дозволенного и ясно отличать пути решения волнующих их проблем. Она способствует раскрытию положительных качеств ребенка и воспитанию уверенности в достижении успеха в различных видах деятельности; закреплению взаимоотношения со сверстниками, учителями, родителями; развитию детей в изучении себя как личности; формированию правильных мнений о жизни и окружающем мире.

В правовых актах определяются ведущее направление предупреждения правонарушений и преступлений, права и обязанности граждан несовершеннолетнего возраста. Естественно, важную значимость имеют правовые отношения в сфере правонарушений и преступлений несовершеннолетних. Поэтому государство оказывает немалую сосредоточенность на проблемах девиантного поведения: на основе этого

была ратифицирована Международная Конвенция о правах ребенка, в 1996 году стал действовать новый Семейный кодекс, согласованный с общепринятыми международными нормами. В свою очередь были приняты ведущие нормативно-правовые акты, касающиеся защиты прав и интересов ребенка и профилактики безнадзорности, это: Конституция Российской Федерации, гарантирует государственную помощь семье, охрану материнства, отцовства и детства, продвижение социальных служб, закрепляет государственную защиту семьи и детства. [3, с.9] Конвенция ООН «О правах ребенка» [1, с.46] и Всемирная Декларация «Об обеспечении выживания, защиты и развития детей» [2, с.52] устанавливают принятые большинством стран правовые нормы, которые обеспечивают защиту основных прав детей, в том числе право на полноценное развитие, жизнь в семье. Российская Федерация также входит в число этих стран. Уголовный Кодекс Российской Федерации [4, с.115] предполагает ответственность и назначение наказания за более тяжёлые проявления насилия в отношении детей, такие как изнасилование, истязания, в следствие чего возникает угроза жизни и здоровью ребенка. Федеральный закон от 24 июня 1999 г. № 120-ФЗ "Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних" – это основной нормативный акт, который координирует деятельность по предупреждению отклонений несовершеннолетних граждан. На его основе формируется вся организация профилактики, гарантируется подготовка необходимых мероприятий для адаптации детей и подростков. Первостепенные задачи закона приводят к применению мер защиты и восстановления прав и интересов несовершеннолетних. [5, с.24]

Работа специалистов с несовершеннолетними нужна не только для того, чтобы устранить причины и условия совершения преступлений несовершеннолетним, но и для того, чтобы решить проблемы, которые привели семью к неизбежному попаданию в общественно-опасное положение. Чем больше общество развивается, тем больше появляется проблем, связанных с отклоняющимся поведением несовершеннолетних. Поэтому нормативно-правовая база быстро устаревает и возникает потребность в усовершенствованных нормативных актах.

Приоритетными задачи в государственной социальной политике России являются задачи, направленные на улучшение положения детей и подростков. При изучении исследования была рассмотрена законодательная база, устанавливающая положение детей и подростков с отклоняющимся поведением. Нормативные акты стремятся обеспечить полное функционирование и адаптацию в обществе данной категории населения так, чтобы у таких лиц не было склонности к девиации.

Чтобы не допустить повышения уровня девиации среди подрастающих граждан, срочно нужно использовать подходы, содержащие работу по взаимодействию с ребёнком как с каждым индивидуально, так и на работу в обществе, чтобы преобразовать социальную обстановку в такую, в которой признаётся важность подросткового отклоняющегося поведения.

Несмотря на все предпринимаемые государством меры, воспитательный потенциал должен присутствовать как во всём обществе, так и в семье подростка с отклоняющимся поведением. Это поможет значительно снизить уровень девиации несовершеннолетних граждан.

Литература:

1. О правах ребёнка: Конвенция Организации Объединённых Наций от 20.11.1989 г.;
2. Об обеспечении выживания, защиты и развития детей: Всемирная Декларация от 30.10.1990 г.;
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учётом поправок, внесённых Законами Российской Федерации)

Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 21.07.2014 №11-ФКЗ);

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. От 04.03.2013) // «Собрание законодательства РФ», 17.06.1996, №25;

5. Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних: Федеральный Закон от 24.06.1999 г., № 120-ФЗ;

6. GRANDARS – некоммерческий портал о девиантном поведении: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/deviantnoe-povedenie.html>;

7. Холостова Е.И. Глоссарий социальной работы. Учеб. пособие для студентов и преподавателей социального профиля. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 220 с.;

8. Мониторинг государственной молодежной политики. Специальный выпуск, посвященный проблемам становления волонтерства в России. 75 Росмолодежь // Федеральное агентство по делам молодежи. Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации: [сайт]. – Режим доступа: <http://fadm.gov.ru/agency/page31.php> .

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ И ЮРИДИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ЖЕНЩИН, НАХОДЯЩИХСЯ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

СПИРИНА Е.А.

Научный руководитель – Черепова А.М.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Российская Федерация гарантирует и охраняет права, свободы и законные интересы [1] как всех граждан, так и осужденных, обеспечивает законность применения мер их исправления, правовую защиту и личную безопасность каждого осуждённого при отбывании наказания.

Среди них важное место занимают социальные права и свободы, которые являются основой всех политических и гражданских прав граждан, в связи, с чем все это обуславливает повышенное внимание отечественной юридической науки к проблеме социального обеспечения женщин, находящихся в местах лишения свободы.

По данным на 1 января 2020 года Федеральной службы исполнения наказаний число лиц, отбывающих наказание в виде лишения свободы, составляет 523 928 человек. В учреждениях содержится 42 334 женщины, в том числе 33 557 – в исправительных колониях, лечебных исправительных учреждениях, лечебно-профилактических учреждениях и 8 777 – в следственных изоляторах и помещениях, функционирующих в режиме следственного изолятора при колониях. При женских колониях имеется 13 домов ребенка, в которых проживает 423 ребенка.

Одной из основных целей Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года является повышение эффективности работы учреждений и органов, исполняющих наказания, до уровня европейских стандартов обращения с осужденными и потребностей общественного развития, а также совершенствование оказания медицинской помощи лицам, отбывающим наказание в виде лишения свободы, повышение гарантий соблюдения их прав и законных интересов.

В настоящее время в тюрьмах и колониях России (35 женских колоний), что составляет более 8% осужденных женщин. Всего в России проживает 78, 7 млн. женщин, что составляет 54,0% всего населения. На 100 тыс. населения Российской Федерации приходится примерно 53 женщины, лишённых свободы.

Подавляющее большинство осужденных женщин отбывает наказание вдали от дома. Это связано с тем, что женские колонии находятся не в каждой области Российской Федерации, в отличие от мужских колоний. В исправительных учреждениях России содержатся 2365 подростков, что составляет 0,4% от общего числа осужденных, по данным на 1 января 2020 года Федеральной службы исполнения наказаний.

Несмотря на небольшую численность заключенных-женщин, с их пребыванием в исправительных учреждениях, связано не малое количество проблем, которые приходится решать администрациям исправительных учреждений.

С давних времен ответственность за семью и детей часто ложится на женщин, поэтому пребывание в исправительном учреждении особенно тяжело для них и для разлученных с ними семей.

Осужденные женщины особенно незащищены в условиях отбывания наказания. Они нуждаются в защите от посягательств, насилия или дурного обращения. Они должны быть уверены в своей безопасности.

Беременные женщины или кормящие матери, находящиеся в местах лишения свободы, оказываются в очень тяжелом положении, так как исправительное учреждение - далеко не идеальное место для воспитания ребенка, несмотря на то, что там имеются необходимые для этого условия. Одновременно с этим трудно принять решение о разлучении ребенка с матерью.

Для решения этих и других проблем, связанных с содержанием женщин в пенитенциарных учреждениях, мировым сообществом были разработаны следующие основополагающие принципы:

1. Женщины пользуются всеми правами человека в политической, экономической, социальной, культурной, гражданской и иных областях и имеют равное право на их защиту.

2. Женщины, содержащиеся в местах лишения свободы, не должны подвергаться дискриминации, должны защищаться от всех форм насилия или эксплуатации.

3. В местах лишения свободы женщины должны содержаться отдельно от мужчин [4].

4. Надзор за осужденными женщинами и их обыски должны проводить офицеры и персонал женского пола и т.д.

Эти принципы закреплены в следующих международных актах, в которых в частности указывается:

Всеобщая декларация прав человека, а именно ст. 2 гласит, что «Каждый человек должен обладать всеми правами и всеми свободами, провозглашенными настоящей Декларацией, без какого бы то ни было различия, как-то: в отношении расы, цвета кожи, пола, языка, религии, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, имущественного, сословного или иного положения» [2].

Международный пакт о гражданских и политических правах, ст.3: Каждое участвующее в настоящем Пакте государство обязуется уважать и обеспечивать всем находящимся в пределах его территории под его юрисдикцией лицам права, признаваемые в настоящем Пакте, без какого бы то ни было различия, как-то: в отношении расы, цвета кожи, пола, языка, религии, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, имущественного положения, рождения или иного обстоятельства [3].

Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, ст.2: Государства-участники осуждают дискриминацию в отношении женщин во всех ее формах, соглашаются безотлагательно всеми соответствующими способами проводить политику ликвидации дискриминации в отношении женщин и с этой целью обязуются:

1. Включить принцип равноправия мужчин и женщин в свои национальные конституции или другое соответствующее законодательство, если это еще не было сделано, и обеспечить с помощью закона и других соответствующих средств практическое осуществление этого принципа;

2. Принимать соответствующие законодательные и другие меры, включая санкции, там, где это необходимо, запрещающие всякую дискриминацию в отношении женщин;

3. Установить юридическую защиту прав женщин на равной основе с мужчинами и обеспечить с помощью компетентных национальных судов и других государственных учреждений эффективную защиту женщин против любого акта дискриминации и другие.

Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 09.12.1988 года, Резолюцией 43/173 «Свод принципов защиты всех лиц, подвергаемых задержанию или заключению в какой бы то ни было форме», а именно принцип 5 говорит о мерах, применяемых в рамках закона и предназначенные специально для защиты прав и особого статуса женщин, в особенности беременных женщин и кормящих матерей, а также детей, подростков, престарелых, больных или инвалидов, не рассматриваются как дискриминационные. Вопрос о необходимости и применении таких мер всегда подлежит рассмотрению судебным или другим органом [5].

Вышеуказанные международные стандарты и принципы ищут отражение в нормах национального российского законодательства, что является гарантией реализации осужденными женщинами их прав.

А также, согласно со ст. 177 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации осужденным беременным женщинам и осужденным женщинам, имеющим малолетних детей, отбывающим наказание в исправительных учреждениях, суд имеет право дать отсрочку на отбывание наказания до достижения их ребенкомвозраста, дающего ему статус несовершеннолетний [4].

Осуждение лица ведет к сужению объема правового статуса. Уголовное наказание в виде лишения свободы в зависимости от вида преступления может привести к ограничению в правах и свободах.

Также этот статус осужденного может меняться в лучшую или худшую сторону. При отбывании наказания применяются меры поощрения и взыскания к осужденному, которые существенно расширяют или сужают права лица, находившегося в местах лишения свободы.

Одним из главных прав, которое реализует женщин, находящихся в местах лишения свободы, в сфере социальной и юридической защиты – это медицинская помощь.

Актуальность проблемы заключается в том, что развитие правового государства предполагает расширение прав граждан на медицинскую помощь, к которым, безусловно, относятся и осужденные женщины. В связи с этим увеличивается ответственность медицинских работников.

Согласно ст.41 Конституции Российской Федерации каждый гражданин имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь [1]. Данная норма распространяется на всех граждан Российской Федерации и действует независимо от того, является ли лицо законопослушным либо совершило преступление и отбывает наказание в виде лишения свободы.

Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации (далее УИК РФ), а именно ч.6 ст.12 гласит, что осужденные и лица, содержащиеся под стражей, имеют право на охрану здоровья, включая получение первичной медико-санитарной и специализированной медицинской помощи в амбулаторно-поликлинических или стационарных условиях в зависимости от медицинского заключения [4].

В ч.2 ст.72 УИК РФ указано, что осужденным предоставляется медицинская помощь, а в ст. 101 УИК РФ – в уголовно-исполнительной системе для медицинского обслуживания осужденных организуются лечебно-профилактические учреждения (больницы, специальные психиатрические и туберкулезные больницы) и медицинские части, а для содержания и амбулаторного лечения осужденных, больных открытой формой туберкулеза, алкоголизмом и наркоманией, – лечебные исправительные учреждения.

Однако уголовно-исполнительное законодательство определяет лишь наиболее важные правила и направления медицинского обеспечения осужденных. Непосредственная медицинская помощь осужденным организуется на основе законодательства о здравоохранении, детализированного приказами и инструкциями Министерства юстиции Российской Федерации, Министерства здравоохранения Российской Федерации и Федеральной службы исполнения наказания.

Неблагоприятные условия развития, невысокий уровень образования, отсутствие семьи и работы, асоциальный образ жизни, склонность к злоупотреблению алкоголем и наркотиками формируют у осужденных равнодушное отношение, в-первую очередь, к самому себе, а, во-вторую очередь, к своему здоровью. Такое отношение и у большинства осужденных, которые больны серьёзными заболеваниями, такими как туберкулез, который может легко передаваться воздушно-капельным путем. Такие осужденные не думают и не считают нужным лечиться от данного вида заболевания, не говоря о том, что могут заразить всех окружающих их сокамерников.

Осужденные не проходят лечение не потому что не хотят, а потому, что хотят извлечь из этого выгоду для себя, например, надеются на возможность освобождения от уголовной ответственности в лучшем случае, в худшем же случае, рассчитывают на послабление в режиме отбывания наказания.

Большинство из них страдают тяжелой формой и ранее не попадали в поле зрения гражданского здравоохранения. Лишь малая часть осужденных женщин продолжает лечение после освобождения из колонии.

Следовательно, реформирование пенитенциарной медицины в русле обновления уголовно-исполнительной системы в целом следует направить на исправление осужденного так, чтобы он проявил уважение к собственному здоровью и здоровью окружающих в рамках формирования правомерного поведения, являющегося целью отбывания наказания [4].

А также на основании ч. 1 ст. 10 УИК РФ государство при отбывании наказаний обеспечивает правовую защиту осужденным женщинам.

Они имеют право на обращение с предложениями, заявлениями и жалобами, в том числе в межгосударственные органы (например, Комиссии и Комитеты ООН по защите прав и свобод человека). Реализация данного права раскрыта в ст. 15 УИК РФ, устанавливающей порядок обращения осужденных с предложениями, заявлениями и жалобами.

Осужденные имеют право на психологическую поддержку и помощь, оказываемую сотрудниками психологической службы исправительного учреждения и иными лицами, имеющими право на оказание такой помощи. Участие осужденных женщин в мероприятиях, связанных с оказанием психологической помощи, осуществляется только с их добровольного согласия.

Осужденные имеют право на социальное обеспечение, в том числе на получение пенсий и социальных пособий.

Исходя из выше сказанного, можно разделить права женщин, находящихся в местах лишения свободы, на социальные и юридические. К социальным правам относятся: право на социальное обеспечение, психологическую помощь, медицинское обеспечение, психологическую помощь и так далее. К юридическим правам относятся право на: пользование услугами адвоката, обращение с заявлениями и жалобами к

администрации учреждения или органа, исполняющего наказание, получение информации о своих правах и обязанностях и другие.

Работа исправительных учреждений постепенно ориентируется на решение социально-юридических проблем осужденных женщин. Однако этот процесс сдерживается в связи с проблемами бюджетного финансирования и недостаточной поддержкой со стороны региональных властей. Профессиональное обучение осужденных чаще всего проводится в интересах обеспечения существующего в исправительном учреждении производства, без учета их склонностей, желаний, а также возможности будущего трудоустройства.

Решить проблему социальной интеграции лиц, отбывших наказание в виде лишения свободы, невозможно силами только сотрудников исправительных учреждений. Необходимо расширить границы периода реабилитационной и социальной работы с осужденными лицами, включив в него как первый год пребывания на свободе, так и отслеживать последующее время. Межведомственный характер задачи по обеспечению непрерывности социального сопровождения требует координации деятельности различных служб и структур.

Реализация прав и свобод женщин, находившихся в местах лишения свободы, будет проходить наиболее успешно, если в ней примут активное участие организации и частные лица, понимающие, что совместное участие в социальной адаптации осужденных и лиц, освободившихся из мест лишения свободы, - это задача не только государства, но и всего общества в целом.

Реформирование пенитенциарной медицины и правовое регулирование медико-психологической помощи осужденным к лишению свободы целесообразно проводить по следующим направлениям [6]:

Во-первых, целесообразно законодательно закрепить меры поощрения к осужденным, проявляющим добросовестное отношение к здоровью, профилактике и лечению социально значимых заболеваний. В частности, наряду с досрочным освобождением от отбывания наказания по болезни к заключенным могут применяться меры поощрения, как вариант – и досрочное освобождение, в связи с деятельным стремлением осужденного к излечению социально значимого заболевания.

Во-вторых, следует внести в УИК РФ нормы о дополнительном средстве по обеспечению исправления осужденных - обязательных психологических мероприятиях. Средство исправления в виде обязательных психологических мероприятий внести таким же необходимо, как и применение обязательного лечения по решению медицинской комиссии учреждения осужденных больных [6].

В-третьих, дополнить УИК РФ нормой, определяющей правовой статус осужденного как субъекта уголовно-исполнительных правоотношений. Становясь субъектом уголовно-исполнительных отношений, осужденный становится субъектом реального исполнения наказания и достижения его цели. Для реализации прав на медицинскую помощь лиц, осужденных к лишению свободы важен еще один аспект. Как известно, совместное проживание осужденной матери и ребенка регламентируется Уголовно-исполнительным кодексом Российской Федерации и приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Министерства юстиции Российской Федерации от 17 октября 2005 г. № 640/190 «О порядке организации медицинской помощи лицам, отбывающим наказание в местах лишения свободы и заключенным под стражу». В то же время надо признать, что это чуть ли не единственный ведомственный нормативный правовой акт, который регламентирует лишь организацию работы Дома ребенка.

Большее внимание хотелось бы обратить на отсутствие локальных правовых норм, регламентирующих порядок совместного проживания осужденной матери и ребенка. Если отталкиваться на практику, то данные нормы необходимы обществу в наше время.

Правовое положение женщин, находящихся в местах лишения свободы – это и есть социальные и юридические права. Социальные права больше касаются медицинского обслуживания, а юридические права больше затрагивают адвокатскую защиту и его консультирование.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации 12.12.1993 (принята всенародным голосованием) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014.
2. Всеобщая декларация прав человека (принятая резолюцией 217А Генеральной Ассамблеей ООН от 10.12.1948 года) // Российская газета. №67. 05.04.1995г.
3. Международный пакт о гражданских и политических правах (принят 16.12.1966 резолюцией на 1496-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН) // Сборнике действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных с иностранными государствами, М., 1978 г., вып. XXXII, с. 44, в «Ведомостях Верховного Совета СССР», 1976 г., № 17, ст. 291.
4. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации (принят Государственной Думой от 18.12.1996 года) (на основе изменений, внесенных Федеральным законом от 26.07.2019 № 208-ФЗ) // «Собрание законодательства РФ», 13.01.1997, № 2, ст. 198.
5. Минимальные стандартные правила в отношении обращения с заключенными (Правила Нельсона Манделы) (приняты Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 17 декабря 2015 г.) // «Советской юстиции», 1992 г., № 2, стр. 19.
6. III Международный пенитенциарный форум «Преступление, наказание, исправление» (к 20-летию вступления в силу Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации): сб. тез.выступ. и докл. участников (г. Рязань, 21–23 нояб. 2017 г.): в 7 т. – Рязань: Академия ФСИН России, 2017.

АНАЛИЗ НЕСТРАХОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СТРАХОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ

ТИХОНОВИЧ А.А.

Научный руководитель – Красильникова А.Г.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страховая пенсия по старости как вид пенсионного обеспечения появилась в 2015 году после начала нового этапа пенсионной реформы [4]. Согласно новой пенсионной формуле структура страховой пенсии по старости неоднородна. Ее размер зависит от страховых взносов, перечисляемых работодателем в Пенсионный фонд России, а также нестраховых элементов[3]. К нестраховым элементам относятся: нестраховые периоды страхового стажа, социальная доплата к пенсии, фиксированная выплата, индексация и пенсионные баллы за нестраховые периоды [6].

На сегодняшний день нестраховые элементы являются основополагающими при определении права на назначение страховой пенсии, а также воздействуют на размер пенсионных выплат[5]. Однако в практике применения пенсионного законодательства имеются проблемы в части учета нестраховых периодов при установлении страховой пенсии[3]. Например, в случае выбора наиболее выгодного варианта исчисления нестраховых периодов при перерасчете размера страховой пенсии, при замене одного нестрахового периода на другой нестраховой период, совпадающих по времени и др.

Исходя из этого, актуальность данной темы исследования заключается в том, что показав значение страховых и нестраховых элементов, можно анализировать их эффективность в участии определения размера страховой пенсии по старости.

Объект исследования - общественные отношения в сфере пенсионного обеспечения.

Предмет исследования – нестраховые элементы страховой пенсии по старости.

Цель исследования – анализ нестраховых элементов страховой пенсии по старости.

Каждый нестраховой элемент, имеет особое значение при начислении и расчёте размера страховой пенсии по старости, исходя из этого, можно выделить следующие характерные черты для каждого из видов.

В первую очередь следует рассмотреть нестраховые периоды страхового стажа, так как страховой стаж имеет большое значение для страховых пенсий.

Периоды работы, когда за человека уплачиваются страховые взносы в Пенсионный фонд, называют страховыми. Наряду с ними существуют нестраховые периоды при назначении пенсии – это когда гражданин не работает и за него работодатели не отчисляют взносы на обязательное пенсионное страхование, но его пенсионные права на страховую пенсию при этом формируются [5].

Следующие периоды считаются нестраховыми:

1) период прохождения военной службы, а также другой, приравненной к ней службы, предусмотренной Законом о пенсионном обеспечении военнослужащих;

2) период получения пособия по временной нетрудоспособности;

3) период ухода за ребенком до достижения им возраста полутора лет, но не более шести лет в общей сложности;

4) период получения пособия по безработице, участие в оплачиваемых общественных работах и переезда по направлению государственной службы занятости в другую местность для трудоустройства;

5) период содержания под стражей лиц, необоснованно привлеченных к уголовной ответственности, необоснованно репрессированных и период отбывания наказания этими лицами в местах лишения свободы и ссылке;

6) период ухода за инвалидом I группы, ребенком-инвалидом, лицом, достигшим возраста 80 лет;

7) период проживания супругов военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, вместе с супругами в местностях, где они не могли трудиться в связи с отсутствием возможности трудоустройства, но не более 5 лет в общей сложности;

8) период проживания за границей супругов работников, направленных в дипломатические представительства и консульские учреждения Российской Федерации (и приравненные к ним), но не более 5 лет в общей сложности;

9) период, засчитываемый в страховой стаж, в соответствии с ФЗ от 12.08.1995 г. № 144 – ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» [3].

Все эти периоды засчитываются в страховой стаж в том случае, если им предшествовали или за ними следовали периоды работы и иной деятельности (независимо от их продолжительности), указанные в ст. 11 Закона о страховых пенсиях.

Следующий элемент, это социальная доплата к пенсии. Социальная доплата к пенсии назначается лицам, достигшим пенсионного возраста, которые не осуществляют трудовую деятельность или не имеют другого источника дохода. Одним из основных условий является то, что сумма материального обеспечения должна быть меньше прожиточного минимума. Под материальным обеспечением понимается общее финансирование, которое получается пенсионером на руки, с учетом пенсий, единовременных выплат и других мер социальной поддержки [2].

Выделяют два основных вида социальной доплаты к пенсии:

1. Федеральная социальная доплата к пенсии. Она устанавливается территориальными органами Пенсионного фонда Российской Федерации.

2. Региональная социальная доплата к пенсии. Она устанавливается уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации [2].

Рассматриваемая доплата к пенсии устанавливается в таком размере, чтобы с учётом данной доплаты общая сумма материального обеспечения пенсионера достигла величины прожиточного минимума пенсионера [2].

Третий нестраховой элемент - это фиксированная выплата. Фиксированная выплата – это в твёрдом размере денежная сумма, которая является аналогом фиксированного базового размера в прежней пенсионной формуле. Правительством РФ размер фиксированной выплаты увеличивается ежегодно и в 2020 году равен 5686 рублей 25 копеек[3].

По закону О страховых пенсиях фиксированная выплата может назначаться в повышенном размере. Например, лицам, достигшим 80 лет, устанавливается повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости в сумме, равной 100% фиксированной выплаты, а лицам, проработавшим не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера и имеющим страховой стаж не менее 25 лет у мужчин или не менее 20 лет у женщин, устанавливается повышение фиксированной в сумме, равной 50% [3].

Следующий нестраховой элемент, который следует рассмотреть, это индексация. При индексации пенсии происходит увеличение размера пенсионных выплат согласно законодательству. Производится индексация ежегодно, для того, чтобы возместить пенсионерам потери в доходах, которые были вызваны ростом цен на потребительские услуги и товары [1]. Другими словами, индексация – это некий инструмент, который осуществляет функцию защиты пенсии от обесценивания. Государство ежегодно прибавляет к пенсиям такой процент суммы, который должен покрыть темпы инфляции (в 2020 году к пенсиям было добавлено 6,6%) [6].

Последний и не менее важный элемент – это пенсионные баллы за нестраховые периоды.

В законе О страховых пенсиях рассматриваются нестраховые периоды, которые засчитываются наравне со страховыми в страховой стаж и оцениваются, несмотря на то, что гражданин не работал, в пенсионных баллах [3].

В связи с тем, что в 2015 году вступило в силу новое пенсионное законодательство, каждый год трудовой деятельности стал оцениваться в пенсионных баллах. Количество этих баллов зависит напрямую от суммы страховых взносов, которые уплачиваются в систему обязательного пенсионного страхования.

Однако пенсионное законодательство выделяет такие периоды, когда лицо вынуждено не работать. Это и есть нестраховые периоды, которые также включаются в страховой стаж. Например, страховой стаж может быть увеличен у одного из родителей за счёт включения в стаж периодов ухода за каждым ребёнком до достижения им возраста 1,5 лет, но в общей сложности не более шести лет.

Так же, следует отметить, что пенсионные баллы начисляются за социально значимые периоды жизни, которые включаются в стаж как нестраховые. К примеру, период ухода за первым ребёнком до 1.5 лет оценивается в 1.8 балла, за вторым – 3.6 балла, за третьим и четвёртым ребёнком – 5.4 балла.

При расчете пенсии баллы за социально значимые периоды жизни будут прибавлены к пенсионным баллам, сформированным за трудовую деятельность.

В том случае, когда гражданин работал, к примеру, в период нахождения в отпуске по уходу за ребёнком, то у него возникнет право выбора при назначении пенсии, то есть какие баллы будут использованы при расчете пенсии: за работу в этот период или за период ухода за ребёнком.

Страховая пенсия по старости формируется по пенсионной формуле:

$$\text{СП} = \text{ИПК} * \text{СПК} + (\text{ФВ} * \text{КвФВ})$$

где, СП - размер страховой пенсии по старости;

ИПК - индивидуальный пенсионный коэффициент;

СПК - стоимость одного пенсионного коэффициента (балла) по состоянию на день, с которого назначается страховая пенсия по старости (СПК на 2020 год = 93, рублей);

ФВ - фиксированная выплата к страховой пенсии (ФВ на 2020 год - 5686,25 рублей);

КвФВ - коэффициент повышения ФВ, применяется при отсрочке обращения за назначением страховой пенсии[3].

Таким образом, нестраховые элементы играют важную роль в пенсионном обеспечении, а именно при расчёте размера пенсии, и её начислении. Проведя анализ вышесказанного, следует выделить следующие основные черты нестраховых элементов:

1. Нестраховые периоды в страховой стаж засчитываются наравне со страховыми периодами и более того, за каждый год именно такого периода гражданину начисляется определенное количество баллов [3].

2. Говоря про пенсионные баллы, можно выделить что, размер пенсии зависит напрямую от величины размера пенсионного коэффициента. А размер пенсионного коэффициента в свою очередь зависит от стажа размера заработной платы гражданина[3].

3. Фиксированная выплата устанавливается законом и выплачивается гарантированно к страховой пенсии в твёрдом размере. Каждый год государством такая выплата индексируется, так же как и стоимость пенсионного коэффициента [3].

4. Социальная доплата к пенсии выплачивается лицам, которые достигли пенсионного возраста и связи с этим не имеют источника дополнительного дохода, но только в том случае, когда сумма материального обеспечения меньше прожиточного минимума[2].

5. Индексация позволяет прогрессировать размеру пенсии на уровне с ростом цен на потребительские товары и услуги[1].

Литература:

1. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации: Федеральный закон от 15.12.2001 №166-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // Собрание законодательства РФ. - 2001. - № 51. - ст.4831;

2. О государственной социальной помощи: Федеральный закон от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред. от 06.03.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. - № 29. - ст. 3699;

3. О страховых пенсиях: Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 06.03.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. - № 52. - ст. 6965;

4. Право социального обеспечения России. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. 6-е изд., испр. и перераб. - М.: изд-во БЕК, 2018. — 560 с;

5. Право социального обеспечения : учебник / коллектив авторов ; под ред. П68 В.Ш. Шайхатдинова. — Москва : ЮСТИЦИЯ, 2019. — 552 с;

6. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс]: - Режим доступа: www.pfrf.ru.

ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ СТРАХОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ В РФ

ТРЕСКОВА Д.В

Научный руководитель – Красильникова А.Г.

В нашей стране вопрос пенсионного обеспечения до сих пор остается крайне важным. Согласно данным Росстата количество пенсионеров, получающих страховую пенсию по старости в Российской Федерации, с каждым годом увеличивается [6].

С 1990 года в Российской Федерации сменилось три основных закона, регламентирующих формирование пенсионных прав граждан: Закон № 340-1 «О государственных пенсиях в Российской Федерации» (далее – Закон № 340-1), Закон № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (далее – Закон № 173), Закон № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» (далее – Закон № 400).

Актуальность темы состоит в том, что проведя критический анализ понятий, структуры и порядка расчета пенсий по старости в различные периоды становления пенсионной системы, можно определить эффективность существующих правил, определяющих размер страховой пенсии по старости и ее назначение.

Объектом исследования являются общественные отношения в сфере пенсионного обеспечения.

Предмет исследования – особенности назначения страховой пенсии по старости.

Цель исследования - выявление особенностей назначения страховой пенсии по старости в РФ.

Для выявления особенностей рассмотрим законодательные нормы, определяющие характеристику данных пенсий старости.

По Закону № 340-1 государственная пенсия - это ежемесячная денежная выплата, предназначенная для материального обеспечения граждан, достигших пенсионного возраста, за счет специально предназначенных для этого средств финансовых источников [2].

Признаками данной пенсии являются: ежемесячная выплата; денежная форма; юридически-обязательный характер; предоставляется только нуждающимся гражданам с целью материальное обеспечение граждан, достигших пенсионного возраста.

Пенсия устанавливалась в размере 55 процентов заработка и, сверх того, один процент заработка за каждый полный год общего трудового стажа, превышающего требуемый для назначения пенсии. Размер пенсии не мог превышать 75 процентов заработка [2].

Согласно Закону № 173 трудовая пенсия по старости – это ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости.

Признаками трудовой пенсии являются: ежемесячная выплата; денежная форма; цель - компенсация застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений; выплачивается при наступлении страхового случая (достижение пенсионного возраста); гарантируется государством.

Трудовая пенсия состояла из трех частей: базовой, страховой и накопительной. Формула расчета трудовой пенсии по старости выгляди следующим образом [3]:

$$П = СЧ + НЧ, \text{ где}$$

(1)

П - размер трудовой пенсии по старости;

СЧ - страховая часть трудовой пенсии по старости

НЧ - накопительная часть трудовой пенсии по старости.

Сходя из данной формулы, структура трудовой пенсии состояла из суммы расчетного пенсионного капитала застрахованного лица, учтенного по состоянию на день, с которого указанному лицу назначается пенсия по старости и количество

месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости (144 месяца), а также фиксированного базового размера.

Что же касается существующей на данный момент пенсии по старости, то согласно ст. 3 Закона № 400 страховая пенсия по старости - это ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений, утраченных ими в связи с наступлением нетрудоспособности вследствие старости.

Признаки страховой пенсии по старости: ежемесячная выплата; пенсия имеет денежную форму; цель - компенсация застрахованным лицам заработной платы и иных выплат и вознаграждений; выплачивается при наступлении страхового случая (достижение пенсионного возраста); гарантируется государством.

НОВАЯ ФОРМУЛА РАСЧЁТА СТРАХОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ СЛЕДУЮЩАЯ:

$$СП_{ст} = ИПК \times СПК,$$

(2)

ГДЕ СПСТ - РАЗМЕР СТРАХОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ;

ИПК - ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ;

СПК - СТОИМОСТЬ ОДНОГО ПЕНСИОННОГО КОЭФФИЦИЕНТА ПО СОСТОЯНИЮ НА ДЕНЬ, С КОТОРОГО НАЗНАЧАЕТСЯ СТРАХОВАЯ ПЕНСИЯ ПО СТАРОСТИ.

На размер влияет количество пенсионных баллов, вариант пенсионного обеспечения, страховые взносы работодателя, размер заработной платы, продолжительность страхового стажа.

Проанализировав понятия, признаки и структуру государственной, трудовой и страховой пенсии по старости, можно сделать следующие выводы:

1) преемственность в структуре пенсии. То есть несмотря на то, что пенсии являются страховыми, они повторяют в своей структуре те элементы, которые имелись и в пенсиях, назначаемых по Закону О государственных пенсиях 1990 г. Прямого совпадения, конечно, нет, но смысл, заложенный в старом пенсионном законе, остается.

2) понятие трудовых пенсий заменено понятием страховых пенсий, притом, содержание понятия страховой пенсии целиком взято из Закона О трудовых пенсиях.

3) страховые пенсии имеют, в целом те же признаки, что и иные пенсии: являются периодическими (ежемесячными) выплатами; выплачиваются в денежной форме; имеют компенсационный характер.

4) однако страховая природа страховой пенсии по старости проявляется в том, что она выплачивается из страховых средств, а также в том, что размер пенсии определяется из суммы страховых взносов, перечисленных за застрахованное лицо.

Можно привести сравнительный анализ расчета трудовой и страховой пенсий по старости. Покажем на примере с условным доходом гражданина 25 000, 00 руб. в месяц и страховым стажем – 20 лет.

Формула расчета по Закону № 173: СЧ (страховая часть) = ПК (пенсионный капитал) / Т (ожидаемый период выплаты трудовой пенсии по старости – 228 месяцев).

Рассчитываем пенсионный капитал: ПК = 25 000 x 16 % x 240 = 960 000 руб. – сумма страховых взносов за 20 лет трудовой деятельности гражданина.

Страховая часть трудовой пенсии = 960 000 / 228 = 4 210, 53 руб. без учета фиксированного базового размера.

Для расчета пенсии по Закону № 400 сначала необходимо рассчитать величину индивидуального пенсионного коэффициента за каждый календарный год трудовой деятельности гражданина:

25 000 x 16% x 12 = 48 000 руб. сумма страховых взносов на страховую пенсию по старости, уплачиваемых работодателем за работника ежегодно ($СВ_{год,i}$).

Количество заработанных за год личных баллов гражданина составит:

$ИПК_i = (48\ 000 / 1\ 292\ 000 \times 16\%) \times 10 = 2,32$ балла.

При сохранении в течение 20 лет размера средней заработной платы и, не принимая во внимание индексацию предельной величины базы для исчисления страховых взносов, размер страховой пенсии по старости составит:

$2,32 \times 20 \times 93 = 4\ 318,88$ руб. – без учета фиксированной выплаты.

Таким образом, при одинаковом страховом стаже и среднемесячном доходе размер пенсий отличается это связано с тем, что размер пенсии в большей степени зависит не от стажа и заработка, а от перечисленных страховых взносов и от алгоритма расчета пенсии.

Таким образом, с 1990 года по настоящее время, изменилось три основных закона, которые предусмотрели значительные изменения в пенсионной системе. Благодаря нормативно правовым актам, регулируется пенсионное обеспечение граждан, которые предполагают основания возникновения, размеры и условия пенсий. Страховая пенсия назначается в соответствии с баллами, которые на протяжении жизни накапливаются, за трудовую деятельность, введённой с 2015 года. Трудовая пенсия назначалась за выработку определённого количества лет. Трудовой стаж включал в себя годы, в течение которых гражданин официально трудился на производстве. Законодательство меняется, и такими же темпами изменяется и пенсионная система.

Литература:

1. О страховых пенсиях: Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 01.10.2019, с изм. от 28.01.2020) // Российская газета, № 296, 31.12.2013;

23. О государственных пенсиях в Российской Федерации: Федеральный закон от 20.11.1990 № 340-1 (утратил силу с 1 января 2002 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

3. О трудовых пенсиях в Российской Федерации: Федеральный закон от 17.12.2001 №173-ФЗ (не применяется с 01 января 2015 года) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

4. Буянова М.О. Пенсионное обеспечение: учеб.пособие для СПО. – М. 2017 г. - 344с.

5. Пенсионный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>.

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/>.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ОРГАНАХ ПФР

ТРЕСКОВА Е.В

Научный руководитель - Красильникова А.Г.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время в России одной из основных проблем является нарушение положений законодательных актов в сфере противодействия коррупции в органах ПФР. Констатация данного факта подтверждается словами Президента РФ В. В. Путина, который с целью повышения качества контроля за соблюдением законодательства в сфере противодействия коррупции предложил в Государственную Думу РФ законопроект[6].

Для пресечения коррупции в системе ПФР существуют структурные подразделения, занимающиеся вопросами ее противодействия, на которые возложены функции по регулированию и контролю профилактических мероприятий в сфере

противодействия коррупции. Согласно годовому отчету ПФР в 2018 году было проведено 2 426 заседаний комиссий по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов. По результатам заседаний установлено 829 нарушений исполнения законодательства о противодействии коррупции, в связи с чем к дисциплинарной ответственности привлечено 306 работников. В 2017 году было проведено 2 338 заседаний и выявлено 674 нарушения, по итогам которых к ответственности привлечен 271 работник [5].

Таким образом, анализ статистических данных показывает, что в органах пенсионного обеспечения сохраняется тенденция количества нарушений в сфере противодействия коррупции, поэтому проблема нарушения правовых норм в сфере противодействия коррупции в органах ПФР является существенно важной.

В связи с недостаточностью научных исследований в этой сфере, существует необходимость дальнейшего изучения указанной проблемы. Поэтому актуальность исследования темы обусловлена тем, что проблема коррупции в органах ПФР подрывает авторитет государственных органов, дискредитирует их деятельность, нарушает принципы правового государства. Также важность темы связана со значительным увеличением нарушений исполнения законодательства в сфере противодействия коррупции в органах пенсионного обеспечения.

Объектом исследования являются общественные отношения в сфере противодействия коррупции.

Предмет исследования - правовые нормы, регулирующие противодействие коррупции в органах пенсионного обеспечения.

Целью исследования является изучение нормативно-правовых актов в сфере противодействия коррупции, выявление нарушений в соблюдении действующего законодательства в работе сотрудников ПФР.

Практическая значимость исследования- результаты исследования могут быть использованы в деятельности отделений Пенсионного фонда других субъектов РФ для повышения эффективности профилактических мероприятий в сфере противодействия коррупции.

Понятие коррупции появилось еще в глубокой древности, и рассматривали его не всегда тождественно.

В понимании Охотского Е.В. существует и представляется коррупция как социального явления, не сводящегося только к подкупу (продажности). Коррупция - это злоупотребление социально-правовой статус для выгоды (благ и преимуществ) в личных целях, в интересах третьих лиц или групп; противоправная деятельность (действие или бездействие) заключающееся в использовании предоставленных полномочий с целью получения имущества или неимущественных благ и преимуществ [3].

Практически равносильно с вышеупомянутыми терминами А.И Землин определяет данное явление. По его мнению коррупция - это любое умышленное нарушение должностным лицом или иным публичным служащим своих служебных полномочий целях извлечения корыстного интереса [2].

В неизменном виде существует определение понятия коррупции, установленное в статье 1 ФЗ «О противодействии коррупции» № 273 от 25 декабря 2008 года. Термин, указанный в данной статье трактуется как злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1].

Таким образом, при сравнении одного понятия с другим, с целью объяснить сущность данного явления, стоит заметить некие различия в толковании. Но в целом, можно сказать, что каждое из данных понятий является в какой-то мере ограниченным, содержит неточности, хотя и в обязательном порядке включает в себя сущностные признаки коррупции в целом и довольно полно их описывает. Подобная неясность заключается в том, что перечень перечисленных коррупционных деяний представляется неполным и не затрагивающим иные коррупционные правонарушения.

А.И Землин выделяет следующие существенные признаки понятия коррупция:

1. Субъект коррупции - публичные должностные лица, совершившие коррупционные действия.

2. Совершение действий непосредственно связанных с наличием у лица правового статуса публичного должностного лица уполномоченного принимать юридически значимые решения и совершать действия, изменяющие правовой статус третьих лиц.

3. Корыстная или иная личная заинтересованность должностного лица совершающего указанное действие.

4. Особо опасные социальные последствия совершения этих действий, подрыв доверия к указанным лицам и подрыв авторитета государства власти как таковых [2].

Отличительными признаками коррупционных преступлений в Управлениях Пенсионного Фонда являются такие показатели как, во-первых, опасность для общества, стремление противодействовать социальным нормам и стандартам, скрытость, использование должностных полномочий в личных целях, которые не соответствуют целевым предназначениям, принятие с той или иной периодичностью различных вознаграждений в виде натуральной или денежной форме.[4].

Действующее антикоррупционное законодательство включает в себя не только федеральные, но и соответствующее законодательство субъектов РФ. В каждом из 85 субъектов Российской Федерации приняты и действуют свои антикоррупционные законы, которые, как правило, дополняют и конкретизируют федеральное антикоррупционное законодательство. Основным законом на федеральном уровне является ФЗ от 25.12.2008 № 273 «О противодействии коррупции». Соответствующий нормативно - правовой акт, принят во всех субъектах Российской Федерации, в том числе и в Пермском крае.

На региональном же уровне действуют следующие нормативно-правовые акты в сфере противодействия коррупции:

1. Закон Пермского края от 11.11.2013г. № 239-ПК «О Контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности Пермского края, лиц, замещающих муниципальные должности в муниципальных образованиях Пермского края, государственных гражданских служащих Пермского края, муниципальных служащих в Пермском крае и иных лиц их доходам».

2. Закон Пермского края от 06.10.2009г. № 497-ПК «О представлении гражданами, претендующими на замещение государственных должностей Пермского края, должностей государственной гражданской службы Пермского края, гражданами, замещающими государственные должности Пермского края, и государственными гражданскими служащими Пермского края сведений о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера».

Сравнив данные нормативно-правовые акты, можно сделать вывод о том, органы государственной власти субъектов Российской Федерации обладают практически такими же полномочиями, что и федеральные органы сфере противодействия коррупции, а именно по борьбе с коррупцией.

На региональном уровне к ряду мер по противодействию коррупции можно отнести следующее: выявление, предупреждение и профилактика правонарушений в сфере коррупции, разработка и реализация программ противодействия коррупции, контроль за деятельностью лиц в сфере государственного управления, антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и так далее. Одной из важнейших мер противодействия коррупции является антикоррупционная экспертиза законов, т. е. правовая проверка нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов в целях выявления в них коррупциогенных факторов и их последующего устранения, которая регулируется ФЗ «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273.

Именно потому, что правовое положение сотрудников пенсионного фонда связано с повышенными коррупционными рисками, которые, в свою очередь, являются спецификой правового статуса данного учреждения, в нем созданы комиссии по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов, деятельность которых направлена на пресечение данного явления, а также на исполнение работниками пенсионного фонда обязанностей в сфере противодействия коррупции, которые установлены на законодательном уровне.

Также для пресечения нарушения требований действующего законодательства при предоставлении сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера сотрудники ПФР должны руководствоваться Указом Президента Российской Федерации от 18.05.2009 № 560 «О представлении гражданами, претендующими на замещение руководящих должностей в государственных корпорациях, фондах и иных организациях, лицами, замещающими руководящие должности в государственных корпорациях, фондах и иных организациях, сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера».

Ко всему прочему в ходе проведения проверок были установлены нарушения установленных для работников ПФР ограничений, запретов и требований о предотвращении или урегулировании конфликта интересов.

При рассмотрении вопросов, освещающих такую проблему, как правовое регулирование противодействия коррупции в органах ПФР, можно прийти к следующему, что работники данного государственного учреждения напрямую связаны с повышенными коррупционными рисками. Именно для этого в ПФР созданы комиссии, осуществляющие свою деятельность с целью предотвращения конфликта интересов в данном учреждении, а также для пресечения коррупционных действий сотрудниками ПФР.

Кроме того, сравнительный анализ нормативно-правовых актов федерального и регионального уровней, который показал, что нормативно – правовые акты субъектов РФ в основном дублируют, информацию из федеральных законов при этом дополняя ее иными юридическими средствами характерными для конкретного региона и конкретизируя. Связано это с тем, что в нормативно – правовых актах федерального уровня данная информация представлена достаточно полно. Следовательно, в приоритете задачей регионального законодательства будет являться развитие и конкретизация собственных правовых норм.

Литература:

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред.16.12.19) // Парламентская газета, 31.12.2008, № 90.
2. Землин, А.И. Правовые основы противодействия коррупции/ А.И. Землин, О.М. Землина, В.М. Корякин, В.В. Козлов. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 197 с.
3. Охотский, Е.В. Противодействие коррупции / Е.В. Охотский. -М.: Издательство Юрайт, 2019. - 427 с.

4. Турских, Е.С. Особенности противодействия коррупции в территориальных управлениях Пенсионного Фонда России / Е.С. Турских // «Евразийский Научный Журнал. – 2019. - № 5. С.104-106.

5. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>.

6. «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]:– Режим доступа: www.rbc.ru.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ИНВАЛИДОВ ПО ЗРЕНИЮ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

ХЛЕБНИКОВА А.Е.

Научный руководитель – Гайсинский М.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В соответствии с Конституцией Россия - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих поддержку инвалидов, в том числе инвалидов по зрению, так как в нашей стране они являются одной из самой социально незащищенной категорией населения страны.

К инвалидам по зрению относятся лица, у которых полностью отсутствует зрение или острота остаточного зрения не превышает 10%, или поле зрения составляет не более 20% .

Н. Антипьева считает, что социальная защита инвалидов по зрению должна включать: реализацию права на образование, на труд, на создание безбарьерной среды для жизнедеятельности, включая обеспечение беспрепятственного доступа к объектам социальной и производственной инфраструктуры, социальную поддержку, обеспечение техническими средствами социальной реабилитации, жилищно-бытовое обслуживание, оказание социальных услуг [1].

Потеря зрения полностью меняет жизнь человека. Достаточно закрыть на минуту глаза и попробовать сделать самую простую работу по дому, чтобы в этом убедиться. Кроме того, это очень тяжёлая психологическая травма для любого человека [2].

Вот с какими проблемами сталкивается Василий Сорокин, инвалид по зрению первой группы, заместитель председателя Пермской краевой организации Всероссийского общества слепых. Зрение он начал терять с пяти лет, за годы жизни научился ориентироваться в пространстве с помощью трости и слуха. Каждая поездка для него даже по знакомому маршруту это большой стресс. Автобусы в г. Перми не оборудованы динамиком, номер маршрута и остановки не объявляют, поэтому ему приходится просить помощи у прохожих, чтобы сесть на свой автобус.

Часто водители автобуса проезжают остановочные комплексы или не доезжают до них, а для незрячего человека любой предмет, будь то урна или опора остановки это маячок, по которому незрячие ориентируются и выбирают нужное им направление. Если в привычном для инвалида по зрению месте автобус не останавливается, ему сложно ориентироваться.

Перекрестков, оснащенных светофорами со звуковыми сигналами в городе Перми немного. Например, работает такой светофор на перекрестке Комсомольского проспекта и улицы Краснова, но звуковой сигнал практически не слышен при интенсивном движении машин.

Для того чтобы слабовидящие люди могли безопасно передвигаться по лестнице, первая и последняя ступеньки должны быть выделены ярким цветом. Ни в одном крупном магазине или в общественном здании г. Перми это не сделано.

Инвалидам по зрению приходится пользоваться помощью зрячих людей для похода в магазин за продуктами.

В зарубежных странах в супермаркетах есть магнитные маркеры, которые помогают незрячему человеку определить наименование продукта и его стоимость. Одиноким незрячий человек имеет крайне мало возможностей купить необходимые продукты, часто он пользуется небольшими близлежащими к его дому магазинами и надеется на честность продавцов.

Важным элементом жизнедеятельности инвалидов по зрению является обеспечение им самостоятельного доступа к информации. Новые возможности инвалидам по зрению предоставляют современные компьютерные технологии.

Специальные программы экранного доступа позволяют слепому человеку самостоятельно пользоваться компьютером, находить и редактировать любые документы, работать и общаться в сети интернет, читать книги в цифровом формате, записывать музыку и даже заниматься программированием. Навыки использования тифлоинформационной техникой можно получить в информационно-консультативном центре при Пермской краевой специальной библиотеке для слепых.

А. Деменцова утверждает, что инвалиды относятся к малообеспеченным слоям населения и приобрести компьютерную технику в личное пользование доступно единицам, а федеральный перечень технических средств реабилитации и реабилитационных услуг, предоставляемых инвалиду бесплатно, не учитывает современных потребностей людей с ограничением по зрению [3].

Тифлоинформационная техника необходима незрячим студентам. По данным Пермской краевой организации общества слепых количество студентов с глубоким нарушением зрения сокращается год от года. Этому способствует сокращение бюджетных мест и переход на платное обучение, приём в вузы по результатам единого государственного экзамена, от которого освобождены учащиеся школ для детей с нарушенным зрением. Осложняет этот процесс отсутствие законодательной базы в области образования лиц с ограниченными физическими возможностями.

Успехом Пермской краевой организации Всероссийского общества слепых является открытие целевого приёма для инвалидов 1 и 2 группы по зрению на специальность медсестра по массажу в Пермском базовом медицинском колледже.

Сложная ситуация на рынке труда. Многие работодатели не соглашаются рассматривать вопрос о трудоустройстве инвалидов по зрению. Они не понимают специфики работы незрячих специалистов, работодатели уверены в том, что люди с инвалидностью по зрению менее квалифицированы и трудоспособны. Кроме этого, на рынке труда почти нет вакансий для инвалидов по зрению.

По-прежнему основным местом трудоустройства инвалидов по зрению остаются учебно-производственные предприятия общества слепых. В нашем регионе это Пермское УПП «Автофильтр», Нытвенское УПП «Мебельная фурнитура», Лысьвенское УПП «Свет» и Соликамский филиал Волжского УПП. Учебно-производственные предприятия общества слепых обеспечивают слепым и слабовидящим людям доступную и безопасную среду, специально оборудованные рабочие места.

Сегодня в системе ВОС на территории Пермского края трудиться около 400 инвалидов по зрению I и II групп. У Пермской краевой организации Всероссийского общества слепых имеются потенциальные возможности по созданию новых рабочих мест для инвалидов по зрению, но для этого необходима модернизация производства, которая им в данный момент невозможна в связи с финансовыми проблемами.

В г. Москве функционирует один колл-центр, т.е. операторский центр обслуживания телефонных вызовов. Центр оказывает информационные услуги и принимает заказы у населения по доставке продуктов питания и предметов первой необходимости. В нем работают 825 инвалидов по зрению. Во время экономического

кризиса в г. Москве остро встал вопрос о трудоустройстве инвалидов по зрению, поэтому столичный Департамент труда и занятости населения принял решение открыть в Москве еще восемь аналогичных колл-центров.

К сожалению, ни одного колл-центра, где могли бы работать инвалиды по зрению, в г. Перми нет, так как работодателям не нужны работники с физическими ограничениями.

Для улучшения социальной защиты инвалидов по зрению в Пермском крае следует увеличить численность рабочих мест для них. Необходимо обязать работодателей принимать на работу инвалидов по зрению, так как в соответствии с Конституцией России инвалиды по зрению должны иметь такое же право, как и обычные граждане, трудиться и зарабатывать себе на жизнь.

Кроме того, следует увеличить численность перекрестков, оснащенных светофорами со звуковым сигналом. Для того, чтобы слабовидящие люди могли безопасно передвигаться по лестнице, первая и последняя ступеньки должны быть выделены ярким цветом, а в супермаркетах необходимо установить магнитные маркеры, которые помогают незрячему человеку определить наименование продукта и его стоимость.

По мнению председателя Пермской краевой организации Всероссийского общества слепых Н.А. Бухавцева, г. Пермь отстает от других городов России по созданию безбарьерной среды для инвалидов по зрению.

В г. Москве рестораны и кафе оборудованы так, чтобы в них мог ориентироваться и пользоваться их услугами любой слабовидящий или незрячий человек. Социальный проездной в г. Перми стоит 810 рублей, а в других городах страны, например в г. Москве и в г. Санкт-Петербурге инвалиды первой и второй группы и сопровождающие их лица ездят бесплатно.

В Пермском крае в связи со сложной экономической ситуацией возрастает конкуренция на рынке труда и инвалидам по зрению трудно устроиться на работу, поэтому они нуждаются в поддержке и помощи со стороны Правительства Пермского края.

Литература:

1. Антипьева Н.В. Социальная защита инвалидов в РФ: правовое регулирование. // "Социальная политика и социальное партнерство". - 2016 г. - № 7 - с.31-32.
2. Жуковская Е.Н. Инвалидность не безвыходная ситуация // "Ориентиры". - 2017. - № 3. - 22-24 с.
3. Деменцова А.А. Инвалидам тоже нужен интернет. // "Социальное обеспечение". - 2018. - № 2. - 7-9 с.
4. Нетеребский О.В. Инвалиды по зрению смогут работать в колл-центрах // "Вечерняя Москва". - 06.06.2017. - № 34. - 4-5 с.

ОКАЗАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ МАЛОИМУЩИМ ОДИНОКО ПРОЖИВАЮЩИМ ГРАЖДАНАМ: АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ЧЕКАРЕВА Е.Д.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В ежегодном послании к Федеральному собранию РФ Президент В. В. Путин отметил, что за последние годы число россиян, живущих за чертой бедности, значительно снизилось, однако ситуация все ещё остаётся тяжёлой [11]. По данным

Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, в 2017 г. численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляла 13,2 % населения (19,3 млн человек). В 2018 г. их количество уменьшилось на 1,4 % населения (1,1 млн человек) [13]. По данным вице-преьера по социальным вопросам Т. А. Голиковой, социальную поддержку получили 22 % малоимущих [14].

Согласно ст. 7 Конституции, Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», в котором охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты [1].

Как считает к.ф.н. Т. Ф. Ефремова, малоимущим является человек, не имеющий достаточно средств для существования. Под существованием понимается минимальный набор благ для существования абсолютно любого человека [12, с. 248]. Таким образом, основным критерием для признания граждан малоимущими является уровень их доходов, для которого законом установлен определённый минимум.

По мнению автора, определение Т. Ф. Ефремовой является более точным среди имеющихся, т. к. для решения вопроса о признании гражданина малоимущим и оказании ему государственной социальной помощи необходимо произвести расчёт среднедушевого дохода одиноко проживающего гражданина [6]. В ст. 7 Федерального закон от 17.07.1999 №178-ФЗ «О государственной социальной помощи» сказано: «получателями государственной социальной помощи могут быть малоимущие одиноко проживающие граждане и иные категории граждан, предусмотренные настоящим Федеральным законом, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации» [5].

Приказом Минтруда России от 25.11.2019 № 738н установлена величина прожиточного минимума на душу населения – 11012 руб., трудоспособного населения – 11942 руб., пенсионеров – 9090 руб., детей – 10838 руб. [4].

Основным средством социальной защиты является государственная социальная помощь. Согласно ст. 1 Федерального закона от 17.07.1999 № 178-ФЗ, она предоставляется малоимущим одиноко проживающим гражданам и иным категориям граждан в виде социальных пособий, субсидий, социальных услуг и жизненно необходимых товаров [5].

Для того, чтобы получить государственную социальную помощь необходимо подать заявление в орган социальной защиты населения по месту жительства или месту пребывания. Заявителем может быть сам одиноко проживающий гражданин, так и его законный представитель.

К заявлению необходимо приложить следующие документы:

1. Документ, подтверждающий регистрацию по месту жительства или по месту пребывания.
2. Документы о доходах всех трудоспособных членов семьи.
3. Документы о принадлежащем ему (его семье) имуществе на праве собственности.
4. Документы, удостоверяющие личность.

Представленные заявителем сведения могут быть подтверждены посредством дополнительной проверки (комиссионного обследования), проводимой органом социальной защиты населения самостоятельно [5].

В ст. 7 Федерального закона от 17.07.1999 № 178-ФЗ указан круг граждан, которым может быть оказана государственная социальная помощь. К таким относятся и малоимущие одиноко проживающие граждане, которые по независящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в соответствующем субъекте Российской Федерации.

Государственная социальная помощь может предоставляться в следующих видах:

1. Социальное пособие (денежная выплата).

Определение размера государственной социальной помощи отнесено к полномочиям субъектов РФ (ст. 11 Федерального закона от 17.07.1999 №178-ФЗ «О государственной социальной помощи»). При этом механизмы, используемые субъектами для определения размера государственной социальной помощи можно разделить на несколько видов:

- разница между величиной прожиточного минимума и доходом получателя;
- разница между величиной прожиточного минимума и доходом получателя при определённых условиях;
- твёрдая денежная сумма в зависимости от категории лица или определённых обстоятельств.

При таком подходе законодателя доведение доходов до уровня прожиточного минимума не гарантируется, т. к. субъекты применяют совершенно разные механизмы определения размера и зачастую их величина достаточно низкая.

2. Государственная социальная помощь на основании социального контракта.

Цель оказания данного вида социальной помощи состоит в стимулировании граждан к активным действиям по преодолению трудной жизненной ситуации. На региональном уровне принимаются законы и иные нормативные акты, регулирующие оказание этого вида государственной помощи. Государственная социальная помощь на основании социального контракта в 2020 г. будет предоставляться малоимущим семьям на следующие мероприятия:

- оказание помощи по поиску работы и трудоустройству;
- оказание помощи по прохождению профессионального обучения и дополнительного профессионального образования и стажировке;
- оказание помощи по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности (крестьянскому (фермерскому) хозяйству, самозанятости) и осуществление иных мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации.

Денежная выплата, полученная членом малоимущей семьи на основании социального контракта, должна быть использована исключительно на мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации.

Размер единовременной выплаты определяется с учётом мероприятий программы социальной адаптации. Так, например, на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности будет выделяться до 250 000 руб.

3. Если малоимущие граждане признаются нуждающимися в улучшении жилищных условий, то для них по договору социального найма могут быть предоставлены жилые помещения из жилищного фонда муниципалитета. Признание граждан малоимущими в целях получения социального жилья подразумевает учет не только получаемого ими среднедушевого дохода, но и стоимости имущества, находящегося в их собственности и облагаемого налогом [1], [3].

4. Освобождение от уплаты государственной пошлины при государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество и регистрации договоров об отчуждении недвижимости согласно пп. 15 п. 1 ст. 333.35 Налогового кодекса Российской Федерации ч. 2 05.08.2000 № 117-ФЗ РФ[2].

5. На основании Федерального закона от 21.11.2011 № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации». (ч. 1 ст. 6, п. 1 ч. 1 ст. 20) предоставляется бесплатная юридическая помощь в виде устных и письменных консультаций, помощи в составлении жалоб, заявлений и представительства в судах, в органах власти и в организациях [7].

6. Общая сумма материального обеспечения пенсионера, проживающего на территории Российской Федерации, не осуществляющего работу и (или) иную

деятельность, в период которой он подлежит обязательному пенсионному страхованию, пенсия которому установлена в соответствии с законодательством Российской Федерации, не может быть меньше величины прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации. Федеральная социальная доплата к пенсии устанавливается в случае, если общая сумма его материального обеспечения не достигает величины прожиточного минимума пенсионера в субъекте РФ по месту его жительства или пребывания, не превышающей величину федерального прожиточного минимума пенсионера. Данная доплата устанавливается в таком размере, чтобы общая сумма его материального обеспечения с учётом данной доплаты достигла прожиточного минимума пенсионера, установленной в субъекте Российской Федерации.

Региональная социальная доплата к пенсии выплачивается в случае, если общая сумма его материального обеспечения, не достигает прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации по месту его жительства или пребывания, превышающей величину федерального прожиточного минимума пенсионера. Региональная социальная доплата в таком случае доводит общую сумму его материального обеспечения до величины прожиточного минимума пенсионера, установленной в данном субъекте Российской Федерации [5].

Кроме того, пенсионеры, получающие страховые пенсии по старости или по инвалидности, у которых на иждивении находятся дети-студенты, не достигшие 23 лет и обучающиеся по очной форме по основным образовательным программам в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, имеют право на получение повышенной фиксированной выплаты к страховой пенсии. Повышенная фиксированная выплата может быть установлена и родителю, являющемуся пенсионером, чей ребёнок обучается за пределами России. При отчислении студента или переводе его на иную форму обучения, а также при предоставлении ему академического отпуска в связи с призывом в армию, необходимо незамедлительно сообщить об этом в территориальный орган Пенсионного фонда по месту жительства, чтобы не допустить возникновения переплат, которые подлежат возмещению в бюджет.

Таким образом, государственная социальная помощь малоимущим одиноко проживающим гражданам выражается в двух видах: в денежной и натуральной форме. Денежная форма заключается в выплате социальных пособий, надбавках к пенсии, субсидий и др. Натуральная помощь заключается в обеспечении нуждающихся всеми необходимыми ресурсами для улучшения их условий жизни.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учётом поправок) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации ч. 2 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
4. О прожиточном минимуме в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 01.04.2019) // Собрание законодательства РФ 1997. №43. ст. 4904.
5. О государственной социальной помощи: Федеральный закон от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред. От 01.04.2019) // Собрание Законодательства РФ 1999. №29. ст. 3699.
6. О порядке учёта доходов и расчёта среднедушевого дохода семьи и дохода одиноко проживающего гражданина для признания их малоимущими и оказания им государственной социальной помощи: Федеральный закон от 05.04.2003 № 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Собрание Законодательства РФ 2003. №14 ст. 1257.

7. О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации: Федеральный закон от 21.11.2011 № 324-ФЗ (ред. 26.07.2019) // Собрание законодательства РФ от 2011. № 48. ст. 6725.
8. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. От 06.02.2020) // Собрание законодательства РФ 2012. № 53 (часть I). ст. 7598.
9. О накопительной пенсии: Федеральный закон от 28.12.2013 № 424-ФЗ (ред. 3.10.2018) // Собрание законодательства РФ 2013..№ 52 (часть I). ст. 6989.
10. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. 16.12.2019) // Собрание законодательства РФ 2001. № 51. ст. 4832.
11. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 15.01.2020 "Послание Президента Федеральному Собранию" // СПС «Консультант Плюс».
12. Ефремова Т. Ф. Современный толковый словарь русского языка. Т. 2. – М. .: АСТ, 2015. – 248 с.
13. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации // [Электронный ресурс] / Режим доступа <https://www.gks.ru>
14. Официальный сайт Центрального государственного информационного агентства России // [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://tass-today>

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЗАЩИТУ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

ЧЕРЕМНЫХ А.В.

Научный руководитель – Стэнеску С.А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Семья - это ячейка общества, без семьи социализация человека невозможна. Благодаря семье человек получает необходимые знания, приобретает навыки, которые пригодятся ему в дальнейшей жизни и без которых трудно преодолеть жизненные невзгоды, поэтому семья является важнейшим этапом жизни человека. В семье человек раскрывается и становится личностью. Органы опеки и попечительства выполняют свою основную функцию - помещение детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в семью для их нормальной жизнедеятельности.

Согласно Федеральному закону № 159 "О дополнительных гарантиях социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей" детьми-сиротами являются лица в возрасте до 18 лет, у которых умерли оба или только один родитель, а дети, оставшиеся без попечения родителей, – это граждане, не достигшие 18 лет, оставшиеся без родителей в связи с лишением родительских прав, ограничением родительских прав, признанием родителей безвестно отсутствующими, недееспособными или ограниченно дееспособными, объявленные умершими, отбывающими наказание в учреждениях, исполняющих наказание в виде лишения свободы и другие обстоятельства, в силу которых они не могут выполнять свои обязанности по воспитанию детей [8]. Родители должны воспитывать своих детей и заботиться об их психическом и физическом здоровье.

Основным законом, регулирующим правовую защиту прав детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, является Конституция РФ. В ней говорится, что Российская Федерация является общественным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих нормальную, достойную жизнь и

свободное развитие человека. Человек, его права и свободы является высшей ценностью государства [1].

Конвенция о правах ребенка является главным нормативным актом на международном уровне. Она защищает права детей и их родителей. Этот нормативный акт является одним из главных при решении вопросов, касающихся детей [2].

В РФ действует Федеральный закон № 48 «Об опеке и попечительстве». Он определяет полномочия органов опеки и попечительства, закрепляет законный статус опекунов и попечителей, устанавливает процедуры установления и прекращения опеки и попечительства над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей [5].

Закон Пермской области «О мерах по социальной поддержке детей-сирот, и детей, оставшихся без попечения родителей» регулирует отношения, возникающие в связи с осуществлением исполнительными органами государственной власти Пермского края полномочий по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Закон Пермского края направлен на поддержание и защиту незащищённых слоёв населения.

Согласно данным Министерства социального развития Пермского края в регионе на 01.07.2019 проживает 11 467 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, состоящих на учете в органах опеки и попечительства. На основании полученных данных можно сделать вывод, что проблема сиротства остается одной самых важных и требует разрешения. Органы опеки и попечительства помогают устроить детей в семью. Ведь только, воспитываясь в семье, ребенок сможет стать полноценной личностью. Только семья сможет окружить необходимой для него заботой и вниманием, а ведь это для ребенка самое главное, знать, что его любят и ценят.

В государстве действует система органов, которые должны обеспечить безопасность детей, помочь тем, кто находится в трудной жизненной ситуации. Это органы опеки и попечительства, комиссии по делам несовершеннолетних, органы социальной защиты населения, уполномоченный по правам ребенка. Органами прокуратуры систематически проводятся проверки, на основании которых должностные лица, не исполняющие обязанности, привлекаются к ответственности.

Органы опеки и попечительства - это орган исполнительной власти, на который возложены функции по защите прав и законных интересов граждан, которые в силу каких-либо обстоятельств сами не могут себя обеспечить.

Деятельность органов опеки и попечительства осуществляется в соответствии с ФЗ РФ «Об опеке и попечительстве», контроль за деятельностью этих органов и разработку методических материалов по вопросам опеки и попечительства осуществляет уполномоченный Высшим органом исполнительной власти Российской Федерации.

Осуществляя деятельность по защите прав и интересов детей, оставшихся без родительского попечения, органы опеки и попечительства выполняют четыре основные функции:

1. выявление и учёт детей, оставшихся без попечения родителей;
2. избрание формы устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей исходя из сложившихся обстоятельств;
3. подбор кандидатов на роль опекунов и попечителей, которые желают взять в семью на воспитание ребенка;
4. осуществление контроля за условиями содержания, воспитания, образованием детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Для реализации данных функций органы опеки и попечительства наделены комплексом полномочий, предусмотренных различными нормативно-правовыми актами. Органы опеки и попечительства:

1. проводят работу по профилактике и предотвращению социального сиротства и жестокого обращения с детьми;
2. дают заключение в суд об условиях содержания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;
3. осуществляют защиту законных прав и интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;
4. готовят документы о назначении денежных средств на содержание ребенка в порядке и размере, который устанавливает Правительство Российской Федерации;
5. осуществляют контрольный надзор за деятельностью опекунов и попечителей;
6. дают заключение о возможности раздельного проживания ребенка с попечителем;
7. дают заключения и принимают участие в судебных заседаниях по вопросам, связанным с воспитанием детей;
8. проводят обследование условий жизни ребенка, а также лица, претендующего на его воспитание.

Опека или попечительство устанавливаются над детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, в целях их содержания, воспитания и образования, а также для защиты их прав и интересов. Над детьми, которые не достигшими 14 лет, устанавливается опека, над детьми в возрасте от 14 до 18 лет – попечительство [5].

Опекуна или попечителя назначает орган опеки и попечительства по месту жительства или нахождения ребенка. Орган опеки и попечительства контролирует условия проживания ребенка в семье, на какие нужды расходуются денежные средства, удовлетворяются ли интересы ребенка и не нарушаются ли права ребенка.

При установлении опеки или попечительства учитываются личные и нравственные качества гражданина, желающего стать опекуном или попечителем, его отношение к ребенку. Также учитываются такие обстоятельства как: наличие судимости или злоупотребление алкогольными и наркотическими веществами и если гражданин был ранее лишён родительских прав. Если у гражданина, желающего взять ребенка, будет одно из указанных обстоятельств, то ему будет оказано. Органы опеки и попечительства всегда защищают интересы детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Они не могут и не имеют права доверить детей гражданам, которые ранее уже были лишены родительских прав. Или отбывали наказание в местах лишения свободы.

Граждане, решившиеся взять на воспитание ребенка, являются их законными представителями и вправе выступать в защиту законных прав и интересов. Жизнь ребенка невозможна без участия родителей. Наши родители - это самые близкие люди, которым мы можем доверить самое сокровенное, то что мы скрываем от других. Родители всегда рядом и всегда готовы помочь, поэтому важно, чтобы у каждого ребенка была семья и любящие люди.

Одним из основных прав ребенка является его право жить и воспитываться в семье. В отношении детей, оставшихся без попечения родителей, обеспечение права на воспитание в семье означает, что при выборе формы устройства ребенка, оставшегося без родительского попечения, в первую очередь предпринимаются попытки к устройству его именно в семью. Для того, что бы ребенок приобрёл все необходимые навыки и умения для дальнейшей жизни [7].

Федеральным законодательством предусмотрены с формы устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в семью, во-первых, усыновление или удочерение, во-вторых, передача под опеку (попечительство), в-третьих, в приемную семью. Если ребенок отвергнут, его направляют в специальное учреждение для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [6].

Работа органов опеки и попечительства в отношении несовершеннолетних граждан предполагает осуществление большого количества практических мероприятий в области оказания различных услуг детям, их родителям и иным лицам, осуществляющим защиту прав и законных интересов детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Для реализации своей главной задачи защищать права и законные интересы детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, привлекают различные органы и учреждения.

К таким учреждениям можно отнести:

1. образовательные учреждения разного типа
2. учреждения социального обслуживания населения (кризисные центры, реабилитационные центры, территориальные организации, оказывающие помощь матери и ребенку, если они попали в сложную жизненную ситуацию, психологические центры, общественные организации)
3. учреждения здравоохранения (роддом, дом-ребёнка и т.д.) и др.

Органы опеки также могут взаимодействовать с органами внутренних дел, если дети состоят на учёте. Все образовательные организации содействует работе органов опеки и попечительства, по заявлению работника школы может быть проведена проверка и если выяснится, что ребёнку в семье некомфортно, нарушаются его права, у такого гражданина немедленно изымут ребенка.

Данные организации могут выполнять определенную работу по профилактике социального сиротства, содействовать устройству детей, оставшихся без попечения родителей, на воспитание в семью. В том числе они выполняют работу по выявлению детей, оставшихся без попечения родителей, нуждающихся в помощи государства и семей, находящихся в социально опасном положении, и предоставление им необходимой помощи и поддержки. Органы опеки и попечительства взаимодействуют со многими учреждениями, прежде всего, для того, чтобы выявить семьи и детей, которые находятся в опасности и уберечь их, защитить.

В соответствии с Федеральным законом "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" органы местной власти с 1 января 2008 также наделены полномочиями органа опеки и попечительства.

Взаимодействие органов опеки и попечительства с органами местной власти может осуществляться на основании заключаемого между ними договора или соглашения о сотрудничестве. Органы местного самоуправления, как и орган опеки и попечительства осуществляет свои функции, прежде всего, для охраны прав граждан, которые нуждаются в помощи и защите своих прав. Каждый гражданин имеет права и обязанности, которые прописаны в Конституции РФ. Это основной закон государства и ин является основополагающим. Ни один другой закон не должен противоречить Конституции.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль органов опеки и попечительства огромна и заключается в обеспечении права каждого ребенка на жизнь и воспитание в семье, защите личных неимущественных и имущественных прав и охраняемых законом интересов, обеспечении оптимальных условий для жизни и воспитания детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, и детей, не имеющих нормальных условий для воспитания в семье. Кроме того, органы опеки и попечительства защищают права и законные интересы недееспособных граждан, которые по состоянию здоровья не могут самостоятельно осуществлять свои права и обязанности. Эти органы обладают широким спектром полномочий, они занимают одно из ведущих мест в сфере защиты прав детей. Ребенок нуждается в заботе, любви и понимании. Если у ребенка этого нет, то он вынужден идти другим путем, не всегда правильным. Вот почему так много детей-сирот становятся преступниками. Рост безнадзорных и беспризорных детей, все это следствие того, что в раннем детстве он был оставлен родителями. Ребенок не

виноват, он не заслуживает такого отношения, поэтому орган опеки и попечительства помогает таким детям найти семью. Государственные органы выступают в роли защитников наших граждан. Если гражданин находится в трудной жизненной ситуации, он всегда может обратиться за помощью. Говорят: «Дети - это цветы жизни». Я согласна с этим высказыванием, потому что от того, как мы будем заботиться о наших детях, как воспитывать, а самое главное защищать, будет зависеть, расцветёт наш цветок или нет. Родителям необходимо дарить заботу и любовь своим детям, чтобы они всегда чувствовали себя защищенными. Дети, у которых нет родителей, органы опеки и попечительства обязательно подберут семью, где он будет чувствовать себя в безопасности.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993г.
2. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990)
3. О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей: Федеральный закон от 21.12.1996 N 159-ФЗ (ред. от 25.12.2018) // «Собрание законодательства РФ», 23.12.1996 .
4. О государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей: Федеральный закон от 16.04.2001 N 44-ФЗ (ред. 02.08.2019) // «Российская газета», N 78, 20.04.2001.
5. Об опеке и попечительстве: Федеральный закон от 24.04.2008 N 48-ФЗ (ред. от 29.05.2019) // «Собрание законодательства РФ», 28.04.2008, N 17, ст. 1755, «Российская газета», N 94, 30.04.2008, «Парламентская газета», N 31-32, 07.05.2008.
6. Об отдельных вопросах осуществления опеки и попечительства в отношении несовершеннолетних граждан: Постановление Правительства РФ от 18.05.2009 N 423 (ред. от 21.12.2018) // «Собрание законодательства РФ», 25.05.2009, N 21, ст. 2572, «Российская газета», N 94, 27.05.2009.
7. Пашкова, Г. Г. Право социального обеспечения / Г. Г. Пашкова.- Томск.: Издательский Дом Томского государственного университета, 2018.
8. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.- (Дата обращения-(25.02.2020).

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

ЧЕРНОУСОВА Ю.И

Научный руководитель – Шистерова Е.А., к.п.н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Главное в социальной защите населения с социально-правовой точки зрения -это обеспечение защиты прав граждан. Все государства, в том числе и Россия, в своем историческом развитии, так или иначе, пришли к пониманию необходимости разработки социальной политики и закрепления социальных гарантий для определенных слоев населения. Россия, как и большинство стран, признают и реализуют социальную функцию.

Правовое регулирование социальной защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, - актуальная проблема современной России. Данный факт подтверждается достаточным количеством исследуемого контингента. По данным, число детей в России, оставшихся без попечения родителей, состоящих на учете в

государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей по состоянию за 31 декабря 2018 года равно 47 242 человек [6].

Исследуемый контингент является социально-уязвимой категорией населения по целому ряду причин. Во-первых, отсутствие возможности воспитания в семье очень негативно сказывается на их психоэмоциональном состоянии и уровне освоения ими социальных норм общества. Во-вторых, они не имеют той материально-экономической базы, которая в той или иной мере существует у детей, которые не являются сиротами.

Дети – наименее защищенная как в социальном, так и в правовом аспекте группа населения. По статистике, в настоящее время в Российской Федерации проживает 32 634 тыс. детей. [6]. К числу наиболее уязвимых категорий детей относятся дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей.

Под социальной защитой детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, следует понимать, прежде всего, совокупную деятельность государства и общественных объединений по реализации установленных для сирот прав, свобод, обеспечению их социальных интересов, психологической поддержке, психотерапевтической помощи, предоставления образовательных услуг (в том числе и в плане получения необходимого профессионального образования) и жилищного сервиса

В нашей стране обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, устанавливаются пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты. Материнство и детство, семья находятся под защитой государства. Каждый ребенок имеет право жить и воспитываться в семье. России принято множество нормативно-правовых актов, специально посвященных отдельным вопросам социальной защиты населения

Так, согласно ст.123 Семейного кодекса РФ дети, оставшиеся без попечения родителей, подлежат передаче в семью на воспитание (усыновление (удочерение), под опеку или попечительство, в приемную семью либо в случаях, предусмотренных законами субъектов Российской Федерации, в патронатную семью), а при отсутствии такой возможности временно, на период до их устройства на воспитание в семью, передаются в организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, всех типов. При устройстве ребенка в семью должны учитываться его этническое происхождение, принадлежность к определенной религии и культуре, родной язык, возможность обеспечения преемственности в воспитании и образовании.

Жилищный кодекс РФ определяет, что детям-сиротам предоставляется жилое помещение по договорам найма специализированных жилых помещений (п.1 ст.109.1). Глава 10 ЖК РФ устанавливает требования к договору найма специализированного жилого помещения, основания заключения договора, права и обязанности сторон такого договора, основания прекращения и расторжения договора и др. Кроме того, отдельные положения о договоре социального найма, установленные ЖК РФ, применяются к вопросу обеспечения жильем детей-сирот [4].

Федеральным законом от 21 декабря 1996г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной защите детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» определены общие принципы, содержание и меры государственной защиты изучаемой категории населения. Указанный Закон регулирует отношения, возникающие в связи с предоставлением и обеспечением органами государственной власти дополнительных гарантий по социальной защите прав детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из их числа в возрасте до 23 лет. Здесь содержится важная норма, согласно которой дополнительные гарантии по мерам социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, предоставляемые в соответствии с действующим законодательством, обеспечиваются и охраняются государством.

Постановление Правительства РФ «О первоочередных мерах по улучшению положения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» от 14 мая 2001г. № 374 принято в целях улучшения положения данной категории населения. Указанным документом увеличено в 3 раза ежегодное пособие, выплачиваемое в период обучения для приобретения учебной литературы и письменных принадлежностей; установлены нормы материального обеспечения, которые так же распространены на детей, передаваемых в приемные семьи и детские дома семейного типа.

Кроме того, дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, обучающиеся в профессиональных образовательных организациях, не имеющих общежитий, имеют право на возмещение данной учебной организацией полной стоимости проживания в общежитиях по месту его нахождения [4].

Таким образом, в Российской Федерации в целом, и в регионах в частности, действует ряд нормативно-правовых документов, устанавливающих права детей-сирот и закрепляющих для них правовые гарантии. Социальная защита – это процесс, деятельность по достижению социальной защищенности детей-сирот, а социальная защищенность – это результат социальной защиты: эффективность государственной социальной защиты детей-сирот напрямую будет влиять на уровень их социальной защищенности.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 14.04.2014, № 15, ст.1691.
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.05.2019) // «Собрание законодательства», 01.01.1996, №1.
3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 02.12.2019) // «Собрание законодательства РФ», 03.01.2005 №1 (часть 1)
4. О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей: Федеральный Закон от 21.12.1996 № 159-ФЗ // «Российская газета». - 1996. - № 248. - Ст.6, 7, 8.
5. Жарова О. Н. Социально-правовая защита детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей//Молодой ученый. – 2016. – №8. – С. 145-147.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> ,свободный.

СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ ГРАЖДАН НА СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

ШАРКОВА Е.В.

Научный руководитель – Красильникова А.Г.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Защита прав и интересов граждан в области социального обеспечения является одной из важнейших задач Российской Федерации как социального государства.

Проблема защиты права граждан на социальное обеспечение стала в последнее время актуальной. Законодательство о социальном обеспечении является одним из наиболее сложных и нестабильных отраслей российского законодательства. Основной причиной этого является бессистемное развитие законодательной системы отрасли. Постоянные изменения в законодательстве в области социального обеспечения порождают трудности в его применении. Как правило, необходимость защиты права на социальное обеспечение возникает: в случае нарушения; в случае возникновения

препятствий для его реализации; в случае отказа лицу в признании этого права; в случае неисполнения обязательства предоставить право.

Объектом исследования являются общественные отношения в сфере социального обеспечения населения.

Предметом исследования является судебная защита прав граждан на социальное обеспечение.

Целью исследования является анализ судебной защиты прав граждан на социальное обеспечение.

Наиболее распространенной и эффективной формой защиты социальных прав граждан является судебная защита, которая, согласно ст. 46 Конституции Российской Федерации также является конституционным правом и гарантируется каждому [1].

Судебная защита - это юрисдикционная (правовая) форма защиты, то есть деятельность уполномоченных государством органов по защите нарушенных или оспариваемых субъективных прав. Суть его выражается в том, что лицо, чьи права и законные интересы нарушены незаконными действиями, ищет защиты у государства или других компетентных органов, которые уполномочены принимать необходимые меры для восстановления нарушенного права и предотвращения правонарушения.

Судебная защита включает в себя деятельность судов общей юрисдикции, Конституционного Суда Российской Федерации, конституционных уставных судов субъектов Российской Федерации [2].

Рассматривая вопросы судебной защиты в области социального обеспечения, следует остановиться на тех вопросах, которые широко распространены, являются наиболее острыми и дискуссионными.

Судебные споры о праве на социальное обеспечение могут возникать между гражданами (их семьями), чье право на определенный вид социального обеспечения было нарушено государством в лице органов государственной власти, местного самоуправления и организациями, которые обязаны назначать или предоставлять этот вид обеспечения. Среди них территориальные управления Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда социального страхования и Фонда обязательного медицинского страхования, негосударственных пенсионных фондов, отделов (управлений) социальной защиты населения, учреждений здравоохранения и др.[3].

Среди социальных споров наиболее частые иски о незаконном отказе в присвоении звания «Ветерана труда», о признании незаконным в постановке на учет в качестве лиц, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Кроме того, были рассмотрены претензии о признании незаконным отказа в ежемесячной денежной компенсации на приобретение продуктов питания; о признании незаконным и отмене приказа о приостановлении социальных выплат с целью возмещения части процентной ставки по ипотечному кредитованию; об обязанности предоставить путевку на санаторно-курортное лечение и др.

В связи с возможностью того, что наследники могут получить накопительную пенсию умершего застрахованного лица, образованную за счет обязательного пенсионного страхования и накоплений пенсионных взносов на индивидуальном лицевом счете в Пенсионном фонде Российской Федерации, все больше и больше дел появляется в судебной практике по искам о восстановлении срока подачи заявления о выплате пенсии и признании причины пропуска срока уважительной.

В спорах об осуществлении права на материнский (семейный) капитал чаще всего рассматриваются дела по искам Пенсионного фонда о неправомерном использовании средств материнского капитала.

Таким образом, частые отказы правоустанавливающих органов в назначении того или иного вида социального обеспечения способствуют росту обращений граждан в судебные органы.

Анализ судебной практики показывает, что зачастую граждане обращаются в суд с исками о предоставлении мер социальной поддержки, взыскании компенсации (затрат) на приобретенное техническое реабилитационное оборудования и т. д., ответчики, которыми являются уполномоченные государственные органы социальной защиты, заявляют о пропуске трехлетнего срока исковой давности, предусмотренного в пункте 1 ст. 196 Гражданского кодекса Российской Федерации. Но судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации в своем Постановлении от 4 июля 2014 года № 5- КГ 14-56 выразила правовую позицию о том, что срок исковой давности для отношений социального обеспечения не применим [4].

Когда граждане реализуют свои права на определенные виды социального обеспечения, между ними могут возникать различные разногласия (споры). Такие разногласия возникают в правовых отношениях об установлении фактов, имеющих юридическое значение, по предоставлению определенных видов социального обеспечения.

В правовых отношениях по установлению фактов, имеющих юридическое значение, может возникать спор относительно отказа в установлении инвалидности, неудовлетворенности гражданина группой инвалидности, причины инвалидности и т. д., относительно отказа в установлении факта иждивенства и т. д.

Необходимость уделять внимание защите прав граждан на социальное обеспечение подтверждается многочисленными обращениями получателей социальных пособий и услуг в различные государственные органы. Например, в 38 698 обращений поступило только в 2018 году к Уполномоченному по правам человека в Российской Федерации, жалобы на нарушения в области социального страхования и обеспечения составили 41% [5].

Увеличение количества жалоб по сравнению с 2017 годом связано с увеличением количества обращений граждан к Уполномоченному по вопросам пенсионной реформы в целом, расчета размера пенсий, пенсионных пособий и пересчет пенсий в частности (с 476 в 2017 году до 882 в 2018 году). Рост числа жалоб со стороны граждан, недовольных увеличением пенсионного возраста, относится к периоду обсуждения законопроекта, который предусматривает повышение пенсионного возраста. После вмешательства Президента РФ в этот вопрос, который предложил скорректировать параметры пенсионной реформы, количество жалоб граждан по этому вопросу значительно уменьшилось. Больше всего обращений по вопросам социального обеспечения было получено от жителей города Москвы (248 запросов), Краснодарского края (81), Московской (69), Кемеровской (67) и Свердловской (62) областей [6].

Социологические исследования, проведенные Фондом общественного мнения (ФОМ) в 2018 году, показали, что спрос на социальную справедливость значительно вырос. Так, 27% респондентов считают, что за последние три-четыре года российское общество стало менее справедливым, в то время, как только 10% считают, что оно становится более справедливым (в 2017 году - 18% и 15% соответственно). Респонденты связывают эту ситуацию со снижением уровня жизни, снижением заботы о людях, усилением расслоения общества (разрыв между богатыми и бедными) и увеличением числа бедных [6].

Для изучения характера обращений и причин, вызывающих обращения граждан, проводится их ежеквартальный анализ по видам работы (пенсионное обеспечение, медико-социальная экспертиза, социальные услуги для пенсионеров и т. д.).

При анализе жалоб особое внимание следует уделять тем жалобам, в которых были восстановлены нарушенные права и законные интересы граждан или выявлены недостатки в деятельности учреждений социального обеспечения или отдельных должностных лиц, а также факты несвоевременного рассмотрения обращений.

На основании результатов анализа разработаны меры устранить причины и условия, порождающих письма граждан, улучшить социальные услуги населения.

Работу по совершенствованию деятельности судов общей юрисдикции по защите социальных прав следует начинать с обобщения существующей судебной практики. Исходя из этого, Верховный Суд Российской Федерации мог бы сформулировать соответствующие рекомендации для судей нижестоящих судов. Проблемы применения законодательства о социальных правах должны рассматриваться на научных консультативных советах судов. Все это будет способствовать укреплению гарантий социальных прав граждан, а, следовательно, укреплению социального мира и стабильности, формированию в России социально-правового государства.

Проанализировав правовые нормы защиты прав граждан в сфере социального обеспечения, можно сделать вывод, что отсутствие кодифицированного акта о социальном обеспечении, отсутствие концептуального подхода к формированию отраслевого законодательства приводит к многочисленным дефектам в правовых актах и их низкая эффективность, что на практике приводит к нарушениям прав граждан на социальное обеспечение.

Споры в области социального обеспечения, рассматриваемые судами общей юрисдикции, представляют собой довольно широкий спектр разногласий по поводу порядка назначения, получения и предоставления определенных видов социального обеспечения, а также установления и подтверждения фактов юридического значения для возникновения, изменения и прекращения правовых отношений для социального обеспечения.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 2014, №31, ст. 4398.
2. Белозерова В.И. Способы защиты прав граждан по социальному обеспечению // В сборнике: Наука и общество: проблемы и перспективы, сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2016. С. 92-99.
3. Моисеева Е.Н. Защита прав граждан на социальное обеспечение в практике судов общей юрисдикции// Журнал Вестник Российского университета кооперации. 2017. № 1 (27). С. 136-139.
4. Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 4 июля 2014 г. № 5-КГ14-56 // Официальный сайт Верховного Суда Российской Федерации.
5. Доклад уполномоченного по правам человека за 2018 год // Российская газета. 2019 июня 11 № 125 (7883).
6. Социологические исследования в России: осведомленность и отношение население. Текст научной статьи по специальности «Социологические науки». № 3 (75) июль-сентябрь 2018.

ПРОБЛЕМЫ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ В РОССИИ

ШАРОНОВА А.А.

Научный руководитель – Игнатова Е.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Доля многодетных семей среди семей с детьми стремительно растёт, но от общего количества домохозяйств устойчиво занимают незначительную долю. Данные

за 2018 г. свидетельствуют одновременно о продолжающемся сокращении рождаемости и о росте многодетности: заметно увеличилось число регионов, где повысилась рождаемость третьих и последующих детей (64 в 2018 г. и 35 в 2017 г.) на фоне сокращения рождаемости первых и вторых детей [4]. По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (далее – Росстат) на 2018 год, в структуре семейных ячеек по числу детей, число семей, имеющих трёх и более детей, составляет 5,8% от общей численности семей, имеющих детей (17 555 160). В эту долю входят: супружеские пары с тремя детьми - 7,2% от общей численности 11 813 143, матери с тремя детьми - 3,1% от общей численности 5 087 048, отцы с тремя детьми - 2,3% от общей численности 654 969. Так, доля многодетных семей среди семей с детьми приближается к 10%, то от общего количества домохозяйств их всего 3,4% [6]. Высокий уровень многодетности характерен для регионов с низкими социально-экономическими показателями. Поэтому необходимо осмыслить как нынешнее положение многодетных семей, так и пути улучшения их материального положения.

Значительной является материально-бытовая проблема. Большинство современных многодетных семей вынуждены повышать собственные доходы посредством вторичных заработков путем личной инициативы, включая детей-подростков. Многодетные семьи являются наименее обеспеченными, с низким среднемесячным доходом на одного члена семьи, так как с рождением каждого ребенка доход семьи уменьшается и ведет к увеличению расходов на питание, одежду и т.д. [1].

Согласно выборочному обследованию Росстата, многодетные семьи являются категорией граждан, вызывающих особый интерес. Это проявляется в нестабильности большей доли показателей. Проведя анализ данных за последние три года, можно сделать ряд выводов [6]. Нестабильными являются показатели количества семей, которым денег не хватает даже на еду: в 2017 году такие семьи составили 1,7%, в 2018 году – уже 2%, а ко второму кварталу 2019 года наблюдается снижение показателя до 1,6%. Еще один нестабильный показатель – количество семей, которым денег хватает на еду, одежду и товары длительного пользования, но не могут позволить себе покупку автомобиля, квартиры, дачи. С 2017 года по второй квартал 2019 года количество таких семей увеличилось на 6%. Количество членов семьи растет быстрее, чем способность улучшать условия жизни. Увеличивается плата за коммунальные услуги, семьям приходится больше экономить, многие решаются на ипотеку, кредиты, чем еще больше усугубляют ситуацию. 49,4% многодетных семей денег хватает только на еду и одежду, на товары длительного потребления средств уже не хватает. Число данной категории семей с 2017 года по второй квартал 2019 года возросло на 9%. Эти семьи входят в зону риска, так как поломка товаров длительного пользования вынуждает экономить еще больше.

Согласно статистике, основным доходом многодетных семей является трудовая деятельность - 68,4%. На втором месте находятся социальные выплаты - 27,9%, третье место занимают поступления от частных лиц и организаций - 3,4%. Самый незначительный доход – доход от собственности составляет всего 0,3%. Трудовая деятельность и социальные выплаты являются основой финансового достатка многодетных семей, мерой обеспечения социального благополучия, защитой от бедности, а во многих случаях выплаты оказываются единственным источником для существования.

Одной из новых является проблема плохого отношения к семьям с большим количеством детей. По мнению И. Н. Бухтияровой и Т. Н. Грудиной, образ многодетной семьи в современном обществе является неоднозначным. Прослеживается тенденция к усилению негативного отношения к многодетности. Образ многодетности связывается в массовом сознании с такими отрицательными характеристиками как бедность, девиантное поведение, нищета, иждивенчество в отношении государства и

др. Многодетность является сложным феноменом, в основе которого лежат различные причины: запланированная многодетность (основана на культурных, нравственных, национальных, религиозных нормах), вынужденная многодетность (в связи с повторными браками), асоциальная многодетность (дети являются «побочным» продуктом жизни), экономически обусловленная многодетность (зависит от мер государственной социальной поддержки). Данная классификация позволяет проследивать вариацию определенного вида многодетности. В настоящее время больше всех распространена экономически обусловленная многодетность, что подтверждается местом социальных выплат в структуре доходов [2].

Таким образом, незначительна доля тех семей, кому финансовых средств хватает на все необходимое, поэтому главной проблемой многодетных семей является низкий уровень доходов и непостоянство финансового положения. В указанные статистические данные подтверждают высокие риски и глубину бедности многодетных семей.

Жилищная проблема в настоящее время приобрела первостепенную важность, так как жилищные условия не отвечают нормативам и не могут улучшиться за счет муниципального жилья. К этому добавляется постоянное увеличение платы за жилищно-коммунальные услуги. Особую роль в данной проблеме также играет низкий уровень доходов, что полностью исключает приобретение собственного жилья и улучшение условий старого [1]. Согласно статистике, на 2017 год число многодетных семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях на конец года составляет 131 585 семьи. В 2018 году число увеличилось на 738 семей (132 323). Приведенные данные позволяют сделать вывод, что численность многодетных семей, нуждающихся в жилом помещении увеличивается [6].

Многодетные семьи чаще других типов семей живут в отдельном доме: только около 21% малодетных семей и 18,2% без детей указали этот тип жилья, в то время как среди многодетных эта доля составила 33,5% (в основном это сельские жители). Жители сельских населенных пунктов традиционно обладают меньшим объемом удобств, чем городские жители, поэтому следует сравнивать данные показатели в зависимости от типа населенного пункта, в котором проживает домохозяйство. Так, например, центральным отоплением пользуются лишь 21–22% сельских семей. В городе естественно этот показатель значительно выше – 85,2% для многодетных и 88–90% в других семьях. Аналогичная ситуация с централизованной канализацией. А вот по уровню распространения горячего водоснабжения в жилищах многодетные семьи отстают и в городских, и в сельских населенных пунктах. Таким образом, многодетные семьи, проживающие в сельской местности, менее затронуты жилищной проблемой, но при этом условия проживания менее удобные и комфортные в отличие от городских семей [3].

Жилищная проблема напрямую зависит от процесса социализации детей в многодетных семьях. В период, когда ребёнок начинает осваивать жизненное пространство, отсутствие необходимых условий делает его пассивным и замкнутым. В то же время жилищная проблема оказывает косвенное влияние на здоровье ребенка, воспитывающегося в условиях многодетной семьи, как правило, малоимущей. Во-первых, из-за скученности в таких семьях дети чаще болеют, чем в обычных семьях. Во-вторых, как показывает статистика, существует прямая связь между жилищными условиями и смертью детей на первом году жизни [1]. Так, согласно статистике, в 2018 году от внешних причин умерло 535 детей. В эту статистику, безусловно, входит смерть, связанная с жилищными условиями. К примеру, поражение электрическим током, падение с балкона, смерть от крайних температур и др. [6].

Влияние жилищной проблемы позволяет отметить следующую проблему многодетной семьи – забота о здоровье. Практика социальной работы показывает, что дети в многодетных семьях болеют чаще по сравнению с другими семьями, в частности

инфекционными заболеваниями. В целом здоровье членов многодетных семей лучше, чем других семей. При этом по утверждению многодетных родителей они проводят меньше профилактических мероприятий по укреплению здоровья детей, будь то закаливание, правильное питание, прием витаминов или пищевых добавок, соблюдение режима дня или обязательные прогулки. Очевидно, взрослые стараются в вопросах здоровья больше внимания уделять детям, не оставляя времени на себя. Также недостаточно внимания многодетные семьи уделяют физической активности. Только 25,6% взрослых из многодетных семей и по 29,6% из малодетных и семей без детей сообщили, что занимаются физическими упражнениями хотя бы иногда. Говоря о поведении взрослых членов семей по сохранению здоровья, отметим, что если доля курящих практически одинакова в семьях с разным числом детей и составляет 32–34%, то употребление спиртных напитков в меньшей степени характерно для взрослых членов многодетных семей, чем для малодетных: 66,6% соответственно употребляют спиртные напитки хотя бы иногда; 43,7% употребляли за последние 30 дней. Во многом проблема заботы о здоровье связана с нехваткой времени. У многодетных родителей, как правило, много домашней работы, помимо основной трудовой деятельности. И в этот график уже и так активной жизни не вклиниваются иные малозначительные заботы. Более того, именно нездоровый образ жизни многодетных родителей связан со стрессом от переутомления. Как правило, многие из таких родителей не выдерживают повседневной нагрузки и поддаются слабостям в виде употребления алкоголя, сигаретной продукции [3].

Не менее важными являются психолого-педагогические трудности в достойном воспитании детей. В таких семьях дети часто недополучают внимания, воспитательных ресурсов. Большое количество детей в многодетных семьях ведет к снижению социального возраста старших детей. Как правило, дети первых порядков рано взрослеют и включаются в функционирование своей семьи, то есть приносят заработок, участвуют в ведении общего хозяйства. Для детей из многодетных семей зачастую характерны пропуски занятий и низкая успеваемость в школе. Дело не в способностях, а в том, что они не имеют возможности получить такое же образование, как дети в семьях с высокими доходами. Материальное положение не дает возможности нормальному развитию детей, в частности первых порядков, поэтому они рано начинают трудовую деятельность [1].

Важной проблемой многодетных семей является проблема трудоустройства родителей, в особенности матери. Многодетные семьи остаются одной из наименее обеспеченных социальных групп – среднедушевой доход в этих семьях значительно ниже соответствующего показателя в семьях без детей (13 569,7 и 23 697,0 руб.). Если выделить только членов семьи трудоспособного возраста, то мы увидим, что работающих взрослых в многодетных семьях меньше, чем в бездетных семьях или семьях с 1–2 детьми (56,5, 67,6 и 72,1% соответственно). Подработки разовые или регулярные члены многодетных семей берут чаще других (13,5 против 7,4% в семьях с меньшим числом детей) [3].

Положение работающей матери на рынке труда усложняется действием ряда факторов: находящиеся в отпуске по уходу за ребёнком женщины частично теряют свою квалификацию; наблюдается дискриминация матерей в оплате труда; наличие детей в возрасте до трех лет существенно сокращает шансы выйти на рынок труда и количество часов, которые можно посвятить работе. Последним фактором является социальное законодательство, защищающее права матерей. Работодатели часто не соблюдают законы, нанимая матерей «неформально» или на условиях «серой зарплаты». Согласно статистике занятости, женщин в возрасте 20–49 лет, имеющих детей в возрасте 0–6 лет, число работающих составляет 67% от общего числа, при чем, чем младше возраст детей, тем меньше численность работающих матерей. Многодетная мать находится в ситуации жесткого выбора между работой и

материнством. Многодетные матери проявляют активность на рынке труда, но оказываются в ущемленном положении, так как вытеснены в малооплачиваемый сектор занятости, что оказывает негативное влияние на материальное положение семьи [1].

Исследования показывают, что «увеличение числа детей в семье чаще приводит к совместному проживанию с родственниками. Статистика подтверждает данный факт – 41,8% многодетных и 32,8% семей с 1–2 детьми живут вместе с бабушками или дедушками. Другие родственники проживают в 30,1% многодетных домохозяйств и только в 15,4% домохозяйств с меньшим числом детей. Чтобы снизить общую нагрузку на семью, возникает необходимость делегировать часть дел родственникам, проживающим отдельно, или другим людям: многодетные семьи чаще малодетных семей пользуются сторонней помощью по уходу за детьми (48,8 и 39,1% соответственно). Материальную помощь извне (в денежном или натуральном виде) получают 34–35% семей, независимо от числа детей. Вероятно, весь возможный объем трансфертов и помощи от родственников начинает быть задействован уже при рождении первого ребенка, и при появлении последующих детей увеличивать его нет возможности [3].

Проблем достаточно много, но государство активно развивает политику в области социальной поддержки многодетных семей. На территории России, включая региональный уровень, действуют сотни мер социальной поддержки. Возникает вопрос, как при таком количестве мер социальной помощи, имеется большой спектр проблем. Одной из самых существенных проблем является недостаточная информированность населения. Около 35% семей с детьми не пользуются положенными по закону льготами, потому что не знают о них. Получение льгот и выплат являются услугой, которая предоставляется по заявлению получателя, то есть инициатива должна исходить от самих граждан. Проблема информированности не позволяет получателям своевременно обратиться за социальной помощью. Даже, если многодетные родители знают, что им положено по закону, получить это бывает затруднительно. На каждую конкретную льготу нужно подать заявление, собрать документы. Все это затягивается на месяцы, учитывая то, что с первого раза условия получения выполняют далеко не все (приносят не те документы, допускают ошибки в оформлении и т.д.).

Основу законодательства России в области социальной помощи многодетным семьям составляют: Федеральный закон от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», Федеральный закон от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи»; Указ Президента РФ от 05.05.1992 № 431 «О мерах по социальной поддержке многодетных семей». Законодательство дифференцировано - нет единого закона, что негативно сказывается на эффективном и своевременном оказании социальной помощи. Многодетным семьям необходим не только единый юридический статус, но и закон, который станет информационным инструментом как для органов, предоставляющих социальную помощь, так и для самих граждан [5].

Таким образом, многодетная семья является социально уязвимой группой населения с низкими доходами и специфическими проблемами. В ходе исследования удалось выявить следующие, наиболее серьезные проблемы данной категории граждан: материально-бытовая проблема, проблема плохого отношения общества к многодетности, жилищная проблема, проблема трудоустройства родителей, психолого-педагогическая проблема, проблема заботы о здоровье. Помимо внутренних проблем данной категории населения, были выявлены две серьезные внешние: проблема дифференцированности законодательства и проблема информированности населения. Государство стремится к повышению рождаемости, в связи с чем, необходимо анализировать проблемы многодетных семей и, исходя из их анализа, планировать,

создавать новые меры социальной поддержки, стремиться к улучшению их материального положения.

Литература:

1. Басов Н.Ф. Социальная работа с семьей и детьми: учебное пособие / Н.Ф. Басов, С.В. Бойцова, О.Н. Веричева, И.Н. Грушецкая, О.М. Забелина и др. - М.: КноРус, 2019. - 289 с.[Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.book.ru/book/932231>.
2. Бухтиярова И.Н., Грудина Т.Н. Образ многодетной семьи глазами общественного мнения // Социодинамика. - 2017. - №3. С.108-119.[Электронный ресурс]: - Режим доступа: http://e-notabene.ru/pr/article_23041.html
3. Дорофеева З.Е. Особенности жизненных практик многодетных семей // Социологические исследования. - 2019. - № 7. – С.114-124[Электронный ресурс]:- Режим доступа: <http://socis.isras.ru/files/File/2019/7/Dorofeeva.pdf>.
4. Мониторинг экономической ситуации в России за сентябрь 2019 года - Тенденции и вызовы социально-экономического развития № 14(97) – Раздел 4 - Репродуктивная динамика в регионах: рост многодетности на фоне снижения рождаемости [Электронный ресурс]: - Режим доступа:<https://www.ranepa.ru/images/News/2019-09/25-09-2019-monitoring.pdf>
5. Рекомендации Общественной палаты РФ по итогам круглого стола на тему: «Проблемы многодетных семей России и пути их решения»[Электронный ресурс]: - Режим доступа:https://www.oprf.ru/files/1_2018dok/rekomen_mnogodet_24052018.pdf .
6. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.gks.ru>.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ О ВЗЫСКАНИИ АЛИМЕНТОВ

ШЛЯХИНА С.Ю.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На Федеральную Службу Судебных Приставов Российской Федерации возлагаются задачи по исполнению решений судов и актов других юридических органов в интересах детей. Социально значимой является забота по фактическому исполнению исполнительных документов о взыскании алиментов, о порядке общения с детьми.

В процесс судебного разбирательства вовлекаются несовершеннолетние дети.

Судебные приставы исполнители Пермского края применяют все меры принудительного исполнения, предусмотренного Федеральным законом «Об исполнительном производстве» для защиты интересов детей. При исполнении судебным приставом исполнителем требований исполнительных документов по данной категории дел приходится сталкиваться с различными проблемами.

Одной из самых важных и сложных задач Федеральной Службы Судебных Приставов является взыскание алиментов на содержание несовершеннолетних детей. Проблема безответственного отношения родителей к собственным детям остается в нашей стране актуальной. Большинство неплательщиков алиментов вспоминают о необходимости помогать своим детям только после возбуждения в отношении них исполнительных производств. За 2019 год на исполнении в структурах подразделения Федеральной Службы Судебных Приставов Пермского края находилось 37887 исполнительных производств о взыскании алиментов, окончено судебным приставом исполнителем 19656 производств, из них фактическим исполнением 438 производств.

Следует обратить внимание на то, что фактическим исполнением исполнительного производства о взыскание алиментов оканчивается только после достижения ребенком восемнадцатилетнего возраста и при условии погашения задолженности в полном объеме.

Правовое регулирование алиментных обязательств осуществляется нормами семейного и гражданского процессуального законодательства.

Решение суда о взыскании алиментов зачастую остается неисполненным в силу отсутствия у лица, обязанного их уплачивать, заработной платы и (или) иного дохода, из которых может быть произведено удержание алиментов.

Большинство должников не имеют официального, постоянного места работы или скрывают его от судебных приставов исполнителей, что вызывает сложность при взыскании алиментов. Судебному приставу исполнителю бывает не просто установить реальный доход должника для удержания алиментов. Есть должники, которые не желают работать и платить алименты. В единичных случаях должники не могут погасить свою задолженность.

В настоящее время для увеличения возможности по установлению реальных доходов должников и их фактического места работы, Федеральной Службы Судебных Приставов налажено взаимодействие с Федеральной Налоговой Службой, Управлением Пенсионного Фонда Российской Федерации, Федеральный Фонд Обязательного Медицинского Страхования, производится информационный обмен сведениями, которые содержатся в базах данных.

В целях исполнения исполнительного документа об уплате алиментов, судебные приставы применяют к должникам различные меры принудительного исполнения. Например, направляет исполнительный документ по месту работы должника для удержания алиментов из заработной платы, обращают взыскания на имущество должника, ограничивают выезд за пределы территории Российской Федерации, привлекают к административной ответственности. Крайней мерой является привлечение к уголовной ответственности неплательщиков алиментов по статье 157 Уголовного Кодекса Российской Федерации.

Учитывая специфику и периодический характер алиментных выплат, основным способом исполнения данной категорией исполнительных производств, является установление места работы должника и направление копии исполнительного документа для удержания алиментов из заработной платы. В организациях, куда направлены исполнительные документы, судебные приставы исполнители проводят проверки бухгалтерской отчетности на предмет правильности и своевременности перечисления алиментных выплат взыскателю.

Наиболее распространёнными нарушениями, которые допускаются должностным лицам организации, как показывает практика, является несвоевременное перечисление удержанных алиментных выплат и возвращение исполнительного документа после увольнения должника из данной организации. В этих случаях должностные лица организаций привлекаются к административной ответственности.

Также, судебные приставы исполнители осуществляют контроль за деятельностью работодателей при оформлении трудовых отношений с гражданами-должниками, начисления им заработной платы и удержания из заработной платы алиментных платежей. Органы государственной инспекции труда незамедлительно информируются о всех фактах нарушения Трудового законодательства.

Если должник является безработным, то судебные приставы исполнители применяют меры для его трудоустройства, направляют в центр занятости населения. Если не удастся трудоустроиться неплательщика алиментов, то задолженность по алиментам удерживается из пособия по безработице.

В случае, если невозможно установить местонахождения должника, то его объявляют в розыск. Розыском должника занимается отдел по розыску подразделения

Службы Судебные Приставов. Постановление о розыске должника утверждается старшим судебным приставом.

За 2019 год Судебными Приставами по розыску было заведено 1690 розыскных дел, прекращено 1451 дело. Мотивы уклонения от уплаты алиментов, как правило, корыстные. Виновный руководствуется намерением избавиться от материальных затрат. Но могут быть и иные мотивы: месть, «принципиальное» нежелание выплачивать алименты ввиду неприязненных отношений с бывшей супругой.

В целях обеспечения ребенку уровня жизни, необходимого ему для его умственного, духовного физического, нравственного и социального развития, целесообразно создание фонда поддержки содержания детей в неполных семьях на надлежащем уровне, где должник скрывает свое местонахождение и объявлен в розыск, уклоняется от уплаты алиментов, с последующим возмещением расходов фонду за счет этого должника. Государство должно взять на себя обязанность по целевому использованию средств фонда. Выплаты из фонда должны производиться в пользу детей, родители которых находятся в розыске, не имеют доходов и имущества, на которые можно обратить взыскание при удержании алиментов. Размер выплат алиментов на ребенка не должен быть ниже прожиточного минимума, установленного в субъекте Российской Федерации, на территории которого он проживает.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru>, свободный.

СЕКЦИЯ 3. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

ОСОБЕННОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ

БЕККЕР Н.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С 1 января 2017 года обязанность по администрированию страховых взносов возложена на Федеральную налоговую службу и все положения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов перенесены в Налоговый кодекс Российской Федерации. При этом Налоговый кодекс Российской Федерации дополнен новым разделом XI «Страховые взносы в Российской Федерации» и новой главой 34 «Страховые взносы»[1].

Раньше, вместо страховых взносов, был введен в действие Единый социальный налог. Он был в действии с 2001 по 2010 годы.

Единый социальный налог - это серьезное нововведение в налоговой системе. Он смог заменить собой действовавшие ранее налоги, которые поступали в три государственных внебюджетных социальных фонда. До введения Единого социального налога плательщики обязаны были предоставлять отдельные формы отчетов в Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования, а также своевременно производить оплату в сроки, установленные соответствующим фондом.

Идея введения Единого социального налога, который бы охватил все страховые взносы, возникла в 1998 году, когда Государственная налоговая служба предложила создать единую базу налогообложения, передав все функции учета и контроля одному

ведомству. Однако тогда этот замысел остался незавершенным, поэтому его пришлось закрыть. Спустя 2 года была принята вторая часть Налогового кодекса Российской Федерации. С 1 января 2001 года заработал новый порядок исчислений и уплаты взносов в социальные внебюджетные фонды Российской Федерации. 24 глава Налогового кодекса гласила о введении Единого социального налога. Налог в Пенсионный фонд, а также налоги в Фонд социального страхования и Фонды обязательного медицинского страхования были объединены в состав Единого социального налога, чтобы мобилизовать средства для реализации прав граждан на пенсионное и социальное обеспечение, а также положенную медицинскую помощь. К тому же был установлен определенный порядок по взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Переход к открытой рыночной экономике в России ознаменовался кардинальными изменениями в финансовой системе, когда внебюджетные фонды стали отсоединяться от общегосударственной бюджетной системы. По причине инфляции, роста непредвиденных расходов, бюджетного дефицита, спада производства и прочих обстоятельств образование внебюджетных фондов стало одним из важнейших элементов в обновлении механизмов деятельности учреждений социального обслуживания.

Один из элементов Единого социального налога - государственное пенсионное страхование, в России зародилось давно, но опять же значительно позднее, чем в большинстве развитых стран, - в начале двадцатого века. До 1917 года - пенсиями обеспечивались только государственные служащие. В период с 1920 по 1932 годы - пенсионное обеспечение предоставлялось на основе утраты трудоспособности и наступления инвалидности. В 1929 года впервые были установлены различия в размерах пенсии по инвалидности и пенсии по старости, а также порядок выплаты пенсий продолжающим работать.

В 1932 года пенсионное обеспечение охватило рабочих всех отраслей народного хозяйства. Был законодательно введен пенсионный возраст: 55 лет для женщин и 60 - для мужчин.

Конституция 1936 года закрепила всеобщие права на пенсионное обеспечение рабочих и служащих. Следующий этап развития системы государственного пенсионного страхования начался в 1956 года с принятием Закона о государственных пенсиях. Закон увеличил размеры назначаемых пенсий по отдельным группам пенсионеров в два раза. Данный Закон действовал до 1990 года.

С началом рыночных изменений в экономике и в целях регулирования материального положения пенсионеров в 1990 году был принят Закон СССР о пенсиях, однако с изменением государственного устройства страны 20 ноября 1990 года был принят уже самостоятельный Закон Российской Федерации «О государственных пенсиях в Российской Федерации». В нем была сформирована структура Пенсионного фонда, и положено начало пенсионной реформе.

В 1995 году указом Президента Российской Федерации была введена дифференцированная компенсационная выплата к пенсии, которая подняла фактическую минимальную пенсию до 85% прожиточного минимума. Однако, реальное содержание пенсий устойчиво снижалось и реальные доходы пенсионеров продолжали падать, что подтверждало необходимость ускорения пенсионной реформы.

Сегодня Пенсионный фонд является одним из крупнейших внебюджетных социальных фондов. Его основными задачами являются аккумуляция страховых взносов и расходование средств Фонда на выплаты пенсий гражданам, которые утратили доход в связи с достижением пенсионного возраста, наступлением инвалидности и потерей кормильца[2].

Начало государственному социальному страхованию было положено императором Николаем II 2 июня 1903 года. В Российской империи были введены

«Правила о вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно членов их семейств в предприятиях фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности». Первое послереволюционное положение о социальном обеспечении трудящихся было принято в 1918 году. Оно гарантировало обеспечение всех наемных работников независимо от характера их труда пособиями при временной утрате заработка в связи с болезнью, беременностью и родами, увечьем. С 1922 года выплата пособий была передана непосредственно предприятиям в счет страховых взносов. В 1929 году государственное социальное страхование обрело единый бюджет.

С 1 января 1991 года на основании Постановления Совета Министров РСФСР и Федерации независимых профсоюзов от 25 декабря 1990 года № 600/3-3 «О совершенствовании управления и порядка финансирования расходов на социальное страхование трудящихся РСФСР»[3] был образован внебюджетный Фонд социального страхования Российской Федерации. С 1993 года Фонд становится финансово-кредитным учреждением при Правительстве Российской Федерации. Управление системой обязательного социального страхования осуществляется Правительством Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации.

В 2010 году Единый социальный налог был отменен, а на смену ему пришли страховые взносы, которые нужно было платить в Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования и в Фонд обязательного медицинского страхования. Значительными различиями между Единым социальным налогом и страховыми взносами стала уплата налогов: раньше граждане платили через налоговую службу, а с приходом страховых взносов стали оплачивать налоги во внебюджетные фонды. Кроме этого, были несколько изменены налоговые тарифы.

С 1 января 2017 года Федеральная налоговая служба смогла более эффективно обеспечить мобилизацию страховых взносов за счет имеющейся практики администрирования НДФЛ, потому что налоговая база по НДФЛ и страховым взносам почти идентична, а также за счет возможности комплексного подхода к проверкам, которые охватили не отдельные налоги, а в целом хозяйствующий субъект.

При переходе администрирования страховых взносов на Федеральную налоговую службу, разграничились полномочия между Федеральной налоговой службой и государственными внебюджетными фондами.

К налоговым органам перешли полномочия по:

- контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации

- приему от плательщиков страховых взносов расчетов по страховым взносам, начиная с предоставления расчета по страховым взносам за отчетный период – 1 квартал 2017 года

- осуществлению зачета/возврата сумм страховых взносов, в том числе за периоды, истекшие до 1 января 2017 г., по решениям Пенсионного фонда России и Фонда социального страхования

- предоставление отсрочки (рассрочки) по страховым взносам

- взыскание недоимки по страховым взносам и задолженности по пеням и штрафам, в том числе возникшей до 1 января 2017 года, начиная с меры по взысканию, следующей за мерой, примененной органами Пенсионным фондом России и Фондами социального страхования.

У Пенсионного фонда России [2] и Фонда социального страхования [4] сохранились полномочия по:

- приему от плательщиков страховых взносов расчетов (уточненных расчетов) по страховым взносам за отчетные (расчетные) периоды, истекшие до 1 января 2017 года

- контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов за периоды до 1 января 2017 года (камеральные и выездные проверки)

- приему заявлений от плательщиков страховых взносов о возврате сумм излишне уплаченных (взысканных) страховых взносов, пеней, штрафов за отчетные периоды до 1 января 2017 года, принятию решений по данным заявлениям и направлению указанных решений в налоговые органы для исполнения

Также за Пенсионным фондом России сохранилась обязанность ведения индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования, а Фонд социального страхования Российской Федерации остался администратором страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и, учитывая сохранение «зачетного» механизма в системе обязательного социального страхования, за Фондом социального страхования Российской Федерации сохранились полномочия по проведению проверок правильности заявленных расходов на выплату страхового обеспечения на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и сообщению об итогах данных проверок в налоговые органы.

Новый порядок администрирования страховых взносов направлен на улучшение условий налогоплательщиков, поскольку существующие в настоящее время четыре основные формы расчетов по страховым взносам объединены в единый расчет.

Кроме того, ФНС России создала единый порядок и единые методологические правила при администрировании страховых взносов. Информация по администрированию страховых взносов интегрирована в личные кабинеты налогоплательщика.

В связи с передачей полномочий по администрированию страховых взносов в налоговые органы, были также внесены изменения и в главу 16 «Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение» Налогового кодекса, которые позволяют налоговым органам привлекать к ответственности плательщиков страховых взносов за ненадлежащее исполнение установленных обязанностей[5].

Для обеспечения своевременного поступления денежных средств в бюджеты соответствующих фондов налоговыми органами проводится разъяснительная работа с плательщиками страховых взносов в целях недопущения ими ошибок при заполнении платежных поручений и роста невыясненных поступлений.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2020)//СПС «Консультант-Плюс»
2. Положение о Пенсионном Фонде Российской Федерации (России) утверждено Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.91 № 2122-1 (в ред. от 05.08.2000)//СПС «Консультант-Плюс»
3. Постановление Совмина РСФСР № 600, Федерации Независимых Профсоюзов РСФСР № 9-3 от 25.12.1990 «О совершенствовании управления и порядка финансирования расходов на социальное страхование трудящихся РСФСР»// СПС «Консультант-Плюс»
4. Постановление Правительства РФ от 12.02.1994 № 101 (ред. от 29.12.2018) «О Фонде социального страхования Российской Федерации»// СПС «Консультант-Плюс»
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ(с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2020)//СПС «Консультант-Плюс»

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ОНЛАЙН-КАССЫ

ВАТОЛИНА П.С.

Научный руководитель – Неронова О. А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На основании Федерального закона от 03 июля 2016 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт и отдельные законодательные акты Российской Федерации» всем коммерческим организациям нужно в обязательном порядке перейти на онлайн-кассы, поэтому следует внимательнее относиться к ее выбору.

В данном законе указаны обязательные функции, которые должна выполнять онлайн-касса:

- Формирование чеков с расширенным набором реквизитов и печать на них 2D-кодов.
- Создание электронных копий чеков.
- Подключение к интернету через Ethernet-кабель, Wi-Fi, 3G или по другим каналам.
- Отображение на экране сообщений о неисправностях или отсутствии уведомлений от ОФД об отправке отчетов [1;3].

Стоит сказать, что касса является необходимой частью для всех организаций, ведущих коммерческую деятельность. Модель кассы зависит от требований к кассе, а также вида деятельности организации. При выборе кассы следует обратить внимание на [2;7]:

- выполняет ли система отслеживание запасов, заказы, задания и другие требования, предъявляемые к управлению ККМ;
- способность ККТ онлайн обрабатывать достаточное количество операций;
- отслеживает ли система отдельные финансовые операции для каждого бизнеса;
- позволяет ли ККТ онлайн взаимодействовать с другими компьютерными системами, такими как онлайн-платежи[4];
- делает ли ККТ подробные записи об ИНН, форме отчетности, стоимости и сумме НДС, а также упоминание QR-кода.

Организациям, при выборе для своей деятельности онлайн-кассы, необходимо знать шесть основных параметров аппарата, на которые следовало бы обратить внимание:

1. Пропускная способность онлайн-кассы. Этот показатель определяет количество чеков, которое отбивает кассир в час. Если поток покупателей большой, то стоит купить ККТ, которая печатает чеки быстро. Либо наоборот, если поток не большой, то можно не покупать кассу, у которой скорость печати высокая.

2. Вариант выхода в интернет. Любой из вариантов подключения является приемлемым. Выбирайте тот, с чем вам удобно работать. А также обратите внимание на то, какой из способов поддерживает касса.

3. Простота и удобство в управлении. Сенсорные и «кнопочные» кассы имеют свои преимущества и недостатки. Поэтому следует учесть характер работы и выбрать наиболее интуитивно понятный функционал. Среди наиболее удобных выделяют онлайн-кассы с сенсорным управлением.

4. Место под кассу. Необходимо проанализировать как организовано пространство в точке продаж и расположить ККТ в наиболее выгодном для покупателей месте.

5. Бюджет. На рынке очень много моделей ККТ, которые различаются по ценовой политике, следует выбирать кассу исходя из своего бюджета.

6. Вид торговли. Стационарные кассы подключаются к ПК и электрической сети и используются в месте установки, без возможности перемещения в пространстве. Мобильная касса работает на аккумуляторе или батарейках и используется автономно. Такая касса удобна для курьерской службы.

Так же выделяют три основных группы касс: POS-терминал, автономные кассы, фискальные регистраторы [3].

POS-терминал-это электронное программно-техническое устройство для приема к оплате платежных карт, оно может принимать карты с чипом, магнитной полосой и бесконтактные карты, а также другие устройства, имеющие бесконтактное сопряжение, то есть такие вид кассы подходит для безналичной оплаты.

Автономная касса - вид контрольно-кассовой техники, который работает без соединения с компьютером.

Фискальный регистратор - стационарные кассовые устройства, которые работают через компьютер, их главная функция — это печать чеков.

Можно выделить основные критерии выбора онлайн касс.

Таблица 1 - Критерии по видам ККТ

Критерий\ Вид кассы	Атол 91 Ф	Эвотор 7.2	MSPOS-E-Ф
Мобильность	Да	Да	Да
Цена	7000	12000	24000
Размеры	85*66*187	115*112*247	83*54*212
Вариант выхода в интернет	Wi-Fi, Ethernet	Ethernet, Wi-Fi	Ethernet, Wi-Fi
Пропускная способность	50мм\сек	70 мм\сек	75 м\сек
Управление	Кнопочное	Сенсорное	Сенсорное

Следует помнить, что кассу надо проверить на наличие её в реестре ФНС, кассы, которые проанализированы есть в реестре ФНС [4]. Можно сделать вывод, что для небольшого потока покупателей, можно приобрести кассу Атол 91 Ф, а самая большая пропускная способность у кассы MSPOS-E-Ф. Все кассы являются мобильными, но размеры разные. Касса, которая занимает больше места - это Эвотор 7.2, остальные занимают меньше места, то есть будут являться более компактными. Варианты выхода в интернет у касс одинаковые.

В заключении следует отметить, что при выборе онлайн-кассы следует соблюдать определенные параметры, которые необходимы для правильного учета в своей организации. Переход на новые правила кассовой дисциплины требует от субъектов бизнеса приобретения современного кассового прибора, отвечающего новым условиям взаимодействия с налоговыми органами.

Литература

1. Федеральный закон от 03 июля 2016 г. Федеральный закон от 03 июля 2016 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2016. — № 151. — Ст. 4223. и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2016.

2. Практические рекомендации для бухгалтера и руководителя под редакцией Г. Ю. Касьяновой “Контрольно-кассовая техника: новые правила применения”, Москва, 2017г.

3. <https://online-kassa.ru/blog/zakon-ob-onlajn-kassah-54-fz/>

4. <https://kontur.ru/articles/5173>

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «ПЕРМСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ» ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

ВЕДЕРНИКОВА С. А.

Научный руководитель – Ефременко Ю.П.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой единую систему показателей об имущественном и финансовом положении организации и о результатах его хозяйственной деятельности за отчетный период[4].

Основным составляющим отчетности является бухгалтерский баланс организации. Бухгалтерский баланс в системе бухгалтерской отчетности организации занимает центральное место как источник основной информации для анализа финансового состояния организации за отчетный период.

Анализ финансового состояния организации позволяет судить о её ликвидности и платежеспособности, перспективе развития, кредитоспособности, финансовой устойчивости организации и характере использования финансовых ресурсов.

Актуальность темы исследования заключается в том, что анализ бухгалтерского баланса организации позволяет объективно оценить его финансовое состояние и на основе проведенного анализа разработать план улучшения финансового состояния, что крайне важно в современных условиях.

Целью исследования является оценка платежеспособности АО «Пермский фанерный комбинат» по данным бухгалтерского баланса.

Поставленная цель исследования определила перечень задач, которые необходимо решить в рамках исследования:

1. Охарактеризовать деятельность АО «Пермский фанерный комбинат».
2. Определить степень ликвидности бухгалтерского баланса.
3. Проанализировать показатели платежеспособности организации.

В качестве объекта исследования выступает АО «Пермский фанерный комбинат», предметом деятельности которого является производство высококачественной фанеры, древесных плит.

Предметом исследования является финансовое состояние АО «Пермский фанерный комбинат».

Основными критериями оценки финансового состояния организации являются ее платежеспособность и ликвидность.

Под платежеспособностью понимают способность компании полностью выполнять свои обязательства по платежам, а также наличие у нее денежных средств, необходимых и достаточных для выполнения этих обязательств[3].

Ликвидность – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств[1].

Для анализа ликвидности все активы и источники предприятия были сгруппированы по степени ликвидности баланса и по срочности погашения соответственно. Результаты группировки активов и источников представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 3 – Группировка активов по степени ликвидности баланса, тыс. руб.

Показатель	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
A1 – наиболее ликвидные активы	867	848	492
A2 – быстрореализуемые активы	75226	88449	101283

А3 – медленно реализуемые активы	0	0	0
А4 – труднореализуемые активы	179783	177451	174752

Как видно, в структуре активов наибольшая доля приходится на труднореализуемые активы, что является негативным фактором с точки зрения оценки ликвидности.

Таблица 4 - Группировка пассивов по срочности погашения, млн. руб.

Показатель	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
П1 – наиболее срочные обязательства	429	789	515
П2 – краткосрочные пассивы	-	-	-
П3 – долгосрочные пассивы	-	-	-
П4 – постоянные пассивы	255447	265959	276012

По данным таблиц 1 и 2 видно, что на конец 2016 и 2017 гг. выполняются все условия ликвидности, но группировка активов показала, что в структуре имущества за отчетный период преобладают труднореализуемые активы (А4), а это значит, что нарушается способность предприятия своевременно погашать текущие обязательства. На конец 2018 года условие ликвидности $A1 > П1$ не соблюдается, это значит, что организация не может с помощью активов с мгновенной ликвидностью полностью осуществить платежи по пассивам с наибольшей срочностью. Также на протяжении всего анализируемого периода наблюдается тенденция к сокращению наиболее ликвидных активов.

Таким образом, анализируемый баланс нельзя назвать абсолютно ликвидным.

Для анализа платежеспособности АО «Пермский фанерный комбинат» были рассчитаны коэффициенты ликвидности, приведенные в таблице 3.

Таблица 5 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности организации

Показатель	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Общий показатель ликвидности	89,697	57,126	99,288
Коэффициент абсолютной ликвидности	2,021	1,075	0,955
Коэффициент быстрой ликвидности	177,373	113,177	197,621
Коэффициент текущей ликвидности	177,373	113,177	197,621

По данным таблицы 3 можно сделать следующие выводы: коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего анализируемого периода удовлетворяет рекомендуемому значению, однако наблюдается тенденция к снижению коэффициента. На начало 2017 года этот показатель составлял 1,075, то к концу 2018 года снизился до 0,955, это говорит об ухудшении платежеспособности и ликвидности организации.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, насколько ликвидные средства организации покрывают его краткосрочную задолженность. Показатели коэффициента быстрой ликвидности не соответствуют рекомендуемому значению на протяжении всего исследуемого периода, они превышают рекомендуемое значение коэффициента. В данном случае имеет место нерационального распределения ресурсов.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится выше нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих краткосрочных обязательств. За рассматриваемый период коэффициент вырос на 84,444.

По результатам анализа платежеспособности организации можно сделать вывод, что экономический субъект не обеспечен достаточным объемом ликвидных активов для погашения срочных обязательств. Более того, некоторые относительные показатели продемонстрировали существенное превышение в сравнении с нормативными

значениями, что является признаком неэффективного управления активами и пассивами, и как следствие, негативно отражается на степени платежеспособности организации.

Литература

1. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова, О.А. Черняева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУС, 2020. – 506 с.
2. Давыденко И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова. – Москва: КНОРУС, 2019. – 376 с.
3. Иванова Л.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.И. Иванова, А.С. Бобылева. – Москва: КНОРУС, 2020. – 332 с.
4. Иванова Н.В. Технология составления бухгалтерской отчетности: учебник / Н.В. Иванова, К.В. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2020. – 202 с.
5. Игонина Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / Л.Л. Игонина, У.Ю. Рошкетаяева, В.В. Вихарев; под ред. Л.Л. Игониной. – Москва: РУСАЙНС, 2016. – 230 с.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕПРОВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

ГОРШКОВА Е.А.

Научный руководитель - Чекарева Е.В.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аудит представляет собой независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности (или её части) аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1].

Обязательный аудит проводится в отношении организаций, указанных в ст. 5 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» если:

- если организация имеет организационно-правовую форму акционерного общества;

- если ценные бумаги организации допущены к организованным торгам;

- если организация является кредитной организацией, бюро кредитных историй, организацией, являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг, страховой организацией, клиринговой организацией, обществом взаимного страхования, организатором торговли, негосударственным пенсионным или иным фондом (за исключением фонда, имеющего статус международного фонда в соответствии с Федеральным законом от 03.08.2018 года N 290-ФЗ), акционерным инвестиционным фондом, управляющей компанией акционерного инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда или негосударственного пенсионного фонда (за исключением государственных внебюджетных фондов);

- если объем выручки от продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг организации за предшествующий отчетному год превышает 400 млн рублей или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец предшествующего отчетному года превышает 60 млн рублей;

- если организация представляет и (или) раскрывает годовую сводную (консолидированную) бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Указанный перечень является открытым. Минфин РФ на своем сайте www.minfin.ru/ru/document публикует перечень случаев проведения обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности за предыдущий год.

К второму чтению подготовлен проект федерального закона о внесении изменений в Федеральный закон № 307-ФЗ (№ 273179-7). Его рассмотрение планируется на июль 2020 года. Будут изменены требования к проведению обязательного аудита в отношении некоммерческих организаций. Законопроект предлагает установить в законе об аудиторской деятельности требования к проведению обязательного аудита для некоммерческих организаций (благотворительных фондов) – собственников целевого капитала, специализированных фондов управления целевым капиталом, для некоммерческих организаций – получателей дохода от целевого капитала, соответствующие положениям законов о некоммерческих организациях и о порядке формирования и использования целевого капитала НКО[6].

Предлагается установить нижнюю границу финансовых показателей, при превышении которой проводится обязательный аудит в благотворительных фондах, в размере 3 млн. руб. в год. Перечисленные поправки упорядочат действующее законодательство в отношении аудита благотворительных фондов и снизят организационную и финансовую нагрузку на их деятельность.

Сведения о результатах обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности подлежат внесению в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Эти сведения вносятся самим заказчиком аудита. Также в реестр вносится следующая информация:

- сведения об аудиторе;
- перечня бухгалтерской (финансовой) отчетности, в отношении которой проводился аудит;
- период, за который была составлена проверенная документация;
- мнение аудиторской организации о достоверности бухгалтерской отчетности;
- обстоятельства, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на достоверность отчетности.

Если сведения составляют коммерческую тайну, организация может не вносить их в государственный реестр.

С 2020 года в соответствии с изменениями в ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2], внесенными Федеральным законом от 28.11.2018 № 444-ФЗ, ФНС России будет вести государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности (ГИР БО) – это совокупность бухгалтерской отчетности экономических субъектов, обязанных составлять такую отчетность, а также аудиторских заключений о ней в случаях, если отчетность подлежит обязательному аудиту.

Обязательный экземпляр годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности сдается в налоговый орган по месту нахождения экономического субъекта не позднее трех месяцев после окончания отчетного года (пп. 5 п. 1 ст. 23 НК РФ).

От представления обязательного экземпляра отчетности в ФНС России освобождаются:

- организации государственного сектора;
- Центральный банк Российской Федерации;
- религиозные организации;
- организации, представляющие бухгалтерскую (финансовую) отчетность в Центральный банк Российской Федерации;
- организации, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность которых содержит сведения, отнесенные к государственной тайне в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- организации в случаях, установленных Правительством Российской Федерации.

В ГИР БО не представляется последняя бухгалтерская (финансовая) отчетность реорганизуемого или ликвидируемого юридического лица.

С 1 января 2020 года упраздняется требование представлять бухгалтерскую отчетность в орган статистики.

Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» с отчетности за 2019 год в бухгалтерской отчетности организация указывает информацию о том, подлежит ли она обязательному аудиту. Были внесены изменения в форму бухгалтерского баланса.

Форма бухгалтерского баланса за 2019 год дополнена новой строкой, в которой необходимо указать подлежит ли организация обязательному аудиту или нет. Без указания этих данных бухгалтерская отчетность не может быть выгружена и отправлена через ТКС в налоговый орган (файл не будет сформирован, выдается соответствующее сообщение об ошибке).

Если организация подлежит обязательному аудиту, то надо указать данные аудиторской организации или индивидуального аудитора, которые проводят аудит. Эти данные можно не указывать, если на момент сдачи отчетности они не известны.

Аудиторское заключение предоставляется в виде электронного документа в формате, утвержденном приказом ФНС России от 13.11.2019 № ММВ-7-1/570@, вместе с бухгалтерской отчетностью либо в течение 10 рабочих дней со дня, следующего за датой аудиторского заключения, но не позднее 31 декабря года, следующего за отчетным (п. 5 ст. 18 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ).

Российское законодательство не содержит мер ответственности за не проведение обязательного аудита для организаций, бухгалтерская отчетность которых подлежит обязательному аудиту.

За непредставление годовой бухгалтерской отчетности в налоговые органы организации несут ответственность по п. 1 ст. 126 НК РФ. Согласно данной норме, непредставление в установленный срок документов, необходимых для налогового контроля, влечет взыскание штрафа в размере 200 рублей за каждый непредставленный документ.

На основании ст. 15.11 КоАП РФ за отсутствие аудиторского заключения налоговый орган может привлечь к административной ответственности должностное лицо, ответственное за его подачу. Сумма штрафа составляет от 5000 до 10 000 рублей.

При повторном нарушении штраф составит от 10 000 до 20 000 рублей или последует дисквалификация на срок от одного года до двух лет [7].

Банком России установлено, что публичное общество обязано раскрывать всю необходимую информацию в случае публичного размещения им облигаций или иных ценных бумаг [3]. Под раскрытием информации на рынке ценных бумаг трактуется обеспечение её доступности всем заинтересованным лицам в соответствии с процедурой, гарантирующей её получение и нахождение. Раскрытая информация – это та информация, в отношении которой проведены определенные действия по её раскрытию.

Акционерное общество, публично разместившее свои облигации и другие ценные бумаги, обязано раскрывать, в том числе и годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность вместе с аудиторским заключением, если организация подлежит обязательной аудиторской проверке [4].

На основании вышеизложенного, в случае если годовая отчетность подлежит обязательному аудиту, акционерное общество должно предоставлять её вместе с аудиторским заключением. Аудиторское заключение, в свою очередь, - это официальный документ, предоставляемый аудиторской организацией аудируемому лицу, предназначенный для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, который содержит мнение аудиторской организации в установленной форме, о достоверности данной отчетности. Но следует понимать, что данное заключение не

является основанием для уплаты, а также перечисления, удержания и исчисления налогов и сборов.

В частности, если проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности является обязательным, отсутствие у экономического субъекта аудиторского заключения о бухгалтерской (финансовой) отчетности в течение установленных сроков хранения (пять лет после отчетного года) таких документов в соответствии с ч. 1 ст. 15.11 КоАП РФ является грубым нарушением требований к бухгалтерской (финансовой) отчетности, которое влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 5 до 10 тыс. рублей. Повторное правонарушение может обернуться штрафом на должностных лиц в размере от 10 до 20 тыс. рублей или повлечь дисквалификацию на срок от одного года до двух лет (ч. 2 ст. 15.11 КоАП РФ) [5].

Таким образом, отсутствие аудиторского заключения у организации в случае, если она попадает под обязательный аудит, будет являться весомым основанием для привлечения организации к ответственности

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм.) // СПС «Консультант Плюс»
2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (с изм.) «О бухгалтерском учете» // СПС «Консультант Плюс»
3. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (с изм.) «О рынке ценных бумаг» // СПС «Консультант Плюс»
4. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (с изм.) «Об акционерных обществах» // СПС «Консультант Плюс»
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (с изм.) // СПС «Консультант Плюс»
6. garant.ru/consult/account/1292778
7. <https://yandex.ru/turbo>

КАК СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ НАЛИЧНОСТЬЮ ПРИ ПОМОЩИ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИНКАССАЦИЕЙ

ЕЛИНА Д.А.

Научный руководитель – Неронова О. А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Перевозка наличных денежных средств является самой распространенной услугой. Инкассаторский рынок переживает переходный период. В любом случае спрос на услуги и государственных, и независимых инкассаторов растет. С одной стороны, экономическое оживление влечет за собой рост наличной денежной массы, а с другой - все больше крупных банков отказывается от собственной инкассаторской службы и передает этот вид деятельности на использование услуг сторонних организаций. Инкассирование ведется с целью транспортировки денежной наличности, документов либо других ценностей с торговой точки или офиса в банк. Инкассатор согласно договоренности с заказчиком способен не только доставлять ценности в банк, но наоборот, забирать их из банка с целью проведения наличных расчетов с его клиентами, поставщиками и работниками либо транспортировать их между подразделениями заказчика. Инкассирование содержит в себе совокупность действий: сборы средств, ценных бумаг, документов также других материальных ценностей к

инкассации, передачу их инкассатору, перевозку инкассатором приобретенных ценностей в кредитную организацию, поступление средств на счет клиента[3;4].

В широком смысле инкассация предполагает собой услугу по транспортировке средств, ценных металлов также других материальных ценностей, которую оказывает банк либо иная специализированная организация. Каждая служба инкассации для партнерства предлагает только лишь собственный типовой договор. Но в обстоятельствах значительной конкурентной борьбы, падения спроса, также желая клиентов снизить расходы возможно настаивать на изменении предлагаемых условиях для типовых договоров.

С целью повышения привлекательности собственных услуг организации, которые занимаются инкассацией нередко дают собственным клиентам вспомогательные сервисы, к которым можно отнести[2]:

- а) поставка разменной денежной наличности в офис также торговые точки клиента;
- б) неотложное (за пределами графика) осуществление инкассации;
- в) предоставление материалов видеofиксации хода пересчета денежной наличности;
- г) консультирование по всем образующимся вопросам;
- д) вероятность заранее заказать нужную сумму со покупной разбивкой (как правило с целью выплаты зарплаты) и другие.

Подобные услуги предоставляют возможность клиенту совершить более обдуманый подбор инкассатора. Заключая договор на осуществление инкассации, согласно собственной правовой натуре, считается договором возмездного оказания услуг, к которому применимы правила гл. 39 ГК РФ. В договоре с инкассатором заказчик координирует следующие требования[1;39]:

- инкассировать подлежащие ценности с указанием их типа (денежную единицу, ценные металлы, документы и др.)
- тарифы и порядок оплаты услуг инкассатора;
- срок действия соглашения, требование об ответственности и другие положения.

Тарифы на инкассацию, устанавливаемые различными банками, могут иметь разную конфигурацию. Как результат, может быть в большей или меньшей степени выгодным обращение в собственную службу инкассации банка или, наоборот, в ИНКАХРАН как специализированную организацию. Так, например, СДМ-Банк предлагает своим клиентам тарифы:

- на инкассацию при обращении в собственную службу инкассации — 0,1% или 1000 рублей за одну операцию по приему наличности;
- на зачисление суммы на расчетный счет при обращении в свою службу — 0,4%, а при обращении к ИНКАХРАН — 0,20%.

Для снижения затрат на данный вид услуг влияют следующие факторы[4]. Вынос в привлечении непрофильных функций, либо тех функций, осуществление которых возможно значительно удешевить за счет возрастания объемов действий. Данное относится, в первую очередь, к вопросам, связанным с инкассацией. Все больше банков не желают содержания собственных служб инкассации, а используют услуги сертифицированных перевозчиков. Передача на аутсорсинг не только транспортировку наличности, но и функции по формированию кассет с целью устройств самообслуживания (далее - УС), пересчет наличности, прибывающей от инкассаторов. Получения УС с функцией рециркуляции. В наше время цена подобных устройств значительно уменьшилась. При сбалансированном комплекте услуг, предоставляемых банком, продолжительность инкассационного цикла по данным УС может быть выше полугода, то, что гарантирует существенное сокращение расходов в инкассацию;

Снижения себестоимости кассовых операций путем введения передовых программно-технических комплексов с целью оборудования касс и хранилищ.

Вероятностью уменьшить расходы при помощи оптимального планирования инкассации нередко пренебрегают. Передача функции планирования инкассации на аутсорсинг – скорее редкий случай, нежели принцип: велика оплата из-за погрешности, так как отсутствие призываемой наличности в кассе или в УС отрицательно влияет на имидж компании.

В настоящее время разработаны следующие направления по снижению расходов на управление наличностью при помощи оптимального планирования инкассации[4]:

- осуществление анализа кассовой позиции банка, и установление части «отвлеченных» в функционирование банкоматов средств;

- анализ функционирующих производственных мощностей кассового узла Банка согласно загрузке (выгрузке) банкоматов. Исследование загрузки кассового узла согласно проведению инкассации сети банкоматов с целью установления предельно допустимой нагрузки в день;

- осуществление сегментации популяции банкоматов согласно среднему этапу инкассации за год с определением суммы «отвлеченных» денег согласно каждому сегменту. Это разрешило подобрать сегменты, которые возможно было улучшить за счет снижения загрузки средств без участия риска перегрузки кассового узла;

- осуществление анализа возвращенных с банкоматов средств;

- формирование для всей сети единых принципов инкассации:

- а) инкассирование назначается уже после израсходования 90 % загруженных в банкомат средств;

- б) отсутствие банкнот в одной из кассет никак не способен быть поводом для инкассации;

- в) изъятые банкоматом карты вынимаются только при плановой инкассации;

- г) банкоматы с невысокой отдачей перемещаются в наиболее перспективные зоны;

- д) прогнозирование работы сети с целью моделирования результатов изменения в параметрах загрузки (выгрузки) для разных сегментов сети.

Можно сделать вывод, что выбирая инкассатора, следует брать в расчет — кроме тарифов (которые, в целом, сопоставимы по рынку), его технологичность (в части возможности применения «ящиков с краской» и иных инновационных спецсредств), гибкость в части установления графика визитов к заказчику. И, разумеется, отслеживать время от времени изменения в текущих тарифных предложениях от ведущих игроков рынка — как и от самих банков. В зависимости от дальнейшего технологического развития сегмента услуг инкассации, структура предложения от ведущих поставщиков и самих банков может меняться.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 1, Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года (ред. от 27.01.2020) / СПС «Консультант Плюс»

2. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 19.06.2017) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» / СПС «Консультант Плюс»

3. Маликов В.В. Новые подходы к решению проблем служб инкассации. - Технологии безопасности, 2018. – 304 с.

4. <http://www.sberbank.ru/ru/legal/bankingservice/collection>

МЕТОДЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НДС И СПОСОБЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ

КИЧЁВА А.Д

Научный руководитель - Тюрина Н.И.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Как только возникли государства, налоги стали являться важной частью в экономических отношениях. Сейчас налоги являются основным источником доходов государства. Но, несмотря на то, что уплата налогов обязательна, некоторые юридические лица пытаются находить схемы уклонения от уплаты налогов, тем самым не давая государству достаточного количества дохода, а в некоторых случаях еще и забирая его.

Из-за распространённой практики уклонения от налогов в бюджет поступает недостаточный уровень НДС. Недобросовестные налогоплательщики, используя разнообразные схемы уклонения от НДС, предоставляют немалые проблемы и убытки не только государству, но и всем гражданам.

Если говорить о проблеме налоговых правонарушений, то риск налоговых правонарушений определяют на основании критериев, установленных Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

Кроме того, начиная с 2016 года, налоговая служба перешла на автоматизированный контроль расхождений сумм НДС, исчисленного продавцом и предъявленного к вычету его покупателем с помощью системы управления рисками «СУР АСК НДС-2» (далее - АСК «НДС-2»). Данная система контроля, автоматически выявляет организации, не уплачивающие налог.

Поставщики и покупатели товаров, работ, услуг (имущественных прав) представляют в налоговые органы налоговые декларации по НДС, содержащие данные книги покупок, книги продаж и соответствующих счетов-фактур за налоговый период, в электронной форме. Эта информация анализируется вышеназванной системой.

Система АСК «НДС-2» основана на следующем принципе. При реализации товара продавец выставляет покупателю к оплате один экземпляр счета-фактуры с выделенной суммой НДС, а второй - оставляет у себя. Оба экземпляра идентичны. Следовательно, по одному и тому же счёту-фактуре сумма НДС, отражённая покупателем в книге покупок и его продавцом в книге продаж должна совпадать. Система сравнивает суммы НДС по одинаковым счётам-фактурам и при выявлении несоответствий автоматически формирует отчёты о расхождении данных, представленных поставщиками и покупателями товаров, работ, услуг. Налоговый орган устанавливает, кто из контрагентов (продавец или покупатель) отразил недостоверные сведения, проводит необходимые контрольные мероприятия и дополнительно начисляет суммы НДС, подлежащие уплате. При необходимости, назначается выездная налоговая проверка «проблемного» налогоплательщика [3].

С помощью АСК «НДС-2» выявляются основные виды схем ухода от уплаты НДС, которые можно поделить на следующие четыре основных типа.

1-я схема. Плательщики НДС заявляют вычет по одному и тому же счёту-фактуре неоднократно в разных налоговых периодах. Случайно данную ошибку совершить невозможно, делается это намеренно, чтобы получить двойной вычет по НДС. Данная схема легко обнаруживается с помощью программного комплекса «АСК НДС-2»;

2-я схема. Налогоплательщики пытаются заносить в «Книгу покупок» счета-фактуры, выписанные поставщиком более трёх лет назад, чтобы повторно получить

налоговый вычет. Сейчас все счета-фактуры, заявленные налогоплательщиком, проходят автоматическую проверку и легко обнаруживается, что данная счет-фактура была выписана более трёх лет назад. Следовательно, данное нарушение также легко отслеживается налоговыми органами.

3-я схема. Данная схема заключается в увеличении стоимости товара (работ, услуг) посредством привлечения подставных фирм, которые обладают признаками «транзитных» организаций.

Налогоплательщик привлекает третье лицо, которое может сформировать фиктивные документы. Все расчёты производятся безналично, чтобы легализовать сделку. Подставная фирма должна увеличить стоимость товара, например, показать посредническую деятельность при доставке этого товара, тем самым налогоплательщик завышает налоговый вычет по НДС [3].

Эту схему обнаружить не так просто, как предыдущие две. При проведении камеральных проверок налоговых деклараций по НДС проводится анализ на предмет реальности осуществления операций и взаимозависимости контрагентов. По результатам проверки при наличии доказательств налоговых правонарушений следует отказ в применении соответствующих налоговых вычетов, применяются меры ответственности за совершение налогового правонарушения [3].

С 1 февраля 2018 года налоговые органы применяют новую версию программы «АСК НДС-3», которая анализирует движение денежных средств по счетам физических лиц и организаций, что позволяет выявить всех участников схем уклонения от налогообложения по «цепочке расчетов».

Однако далеко не все схемы ухода от уплаты НДС так легко обнаруживаются. В настоящее время некоторые производители товаров, работ, услуг уклоняются от уплаты НДС. Например, организация - производитель предлагает покупателям, не являющимися плательщиками НДС, скидку на товары при условии их оплаты наличными денежными средствами. После отгрузки товара и получения за него оплаты организация не отражает подобные операции в книге продаж и не уплачивает НДС.

Также в последнее время очень популярна стала схема с обналичиванием денежных средств фирмами-однодневками через нотариусов и судей. Фирмы-однодневки существуют уже давно, но с ними велась упорная борьба [7]. Налоговые органы систематизировали наиболее характерные схемы уклонения от налогообложения и успешно их раскрывают. В связи с этим, налогоплательщики придумали новый метод уклонения от уплаты налогов через обналичивание денежных средств, при котором у налоговой службе сложно добыть доказательства налогового правонарушения.

Например, создаётся фирма - однодневка, которая в течение одного квартала выполняет услуги для организаций с НДС, выставляет счета-фактуры, но не показывает эти операции в книге продаж и не представляет налоговые декларации по НДС. Одновременно фирма заключает договор у нотариуса с подставным физическим лицом на оказание услуг. В договоре указано, что физическое лицо внесло предоплату за данный товар, хотя фактически предоплату не производило. Этот договор заключается на определённый срок, по истечению которого физическое лицо приходит к нотариусу и в присутствии представителя фирмы-однодневки заявляет, что услуга не была оказана. Деньги со счёта фирмы - однодневки, которые она реально заработала за оказанные услуги, взыскиваются судебными приставами в пользу физического лица [6].

Таким образом, денег на счетах у фирмы не осталось, при этом организация не заплатила ни копейки НДС. В свою очередь, у организации, которой были оказаны услуги, возникнут проблемы с вычетом НДС по взаимоотношениям с недобросовестным контрагентом [8].

Ещё одной схемой ухода от уплаты НДС является дробление бизнеса. Суть этой схемы состоит в том, что компания на общем режиме формально создаёт несколько организаций, работающих на упрощённой системе налогообложения, которые могут не платить НДС, и проводят все финансово-хозяйственные операции через эти организации. Признаки, по которым налоговые органы находят данные фирмы: формальное подписание документов, отсутствие сотрудников, основных средств, работа только с внутренними контрагентами, регистрация в один день, незадолго до заключения договоров с основной фирмой и другие [9].

Следствием уклонения является взыскание с налогоплательщиков сумм неуплаченных налогов, санкций и пени за несвоевременную уплату налога. В ряде случаев налоговые правонарушения являются поводом для возбуждения уголовного дела на основании статьи 199 УК РФ, в соответствии с которой уклонение от уплаты налогов, сборов, подлежащих уплате организацией, наказывается штрафом, либо принудительными работами с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, либо арестом, либо лишением свободы [1].

Итак, следует отметить, что за последние несколько лет случаи применения схем ухода от уплаты НДС уменьшились. Связано это с введением автоматизированных систем управления рисками. Так как вся информация проверяется с помощью данной системы, налоговым органам не требуется совершать длительную проверку налоговых деклараций по НДС, достаточно нажать на кнопку, и компьютер выдаст результат проверки. Только при наличии несоответствий и вопросов по исчислению НДС, налоговые органы проводят полную проверку организации. Однако следует отметить, что налогоплательщики всё ещё умудряются находить «лазейки» и уходить от полной или частичной уплаты НДС.

Литература

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (с посл. изм.)//СПС «Консультант-Плюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (с посл. изм.)//СПС «Консультант-Плюс»
3. Налоговики поделились основными схемами ухода от НДС [Электронный ресурс] <https://www.klerk.ru/buh/news/471863/>
4. Борис Ангелов «АСК НДС-3: как работает и кого проверяют первыми» 2018 [Электронный ресурс] <https://www.klerk.ru/buh/articles/471297/>
5. НДС: новая ставка 20% и АСК НДС-3 [Электронный ресурс] <https://litebox.ru/blog/predprinimatel/nds-novaya-stavka-20-i-ask-nds-3/>
6. Александра Жиркова «По каким хитрым схемам обналичивают деньги и как государство с этим борется»//СПС «Консультант-Плюс»
7. Т.В. Федосова. Конспект лекций по дисциплине «Налоговая система РФ».
8. Теневая Экономика 2019//СПС «Консультант-Плюс»
9. Дробление бизнеса, как незаконный способ ухода от налогов [Электронный ресурс] https://www.nalog.ru/rn03/news/tax_doc_news/7756703/

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОНЛАЙН-КАССЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

МУКАЕВА Д.Р.

Научный руководитель – Неронова О.А.

Пермский финансово-экономический колледж-филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В июле 2016 года был принят Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении

наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 3.07.2016 № 290-ФЗ [1]. Как сказано в этом законе, все организации и ИП (индивидуальные предприниматели) обязаны перейти на онлайн-кассы с фискальным накоплением данных.

Это было сделано по одной причине -необходимость обеспечения прозрачности платежей и легализации рынка торговли и услуг.

Важным условием является то, что кассир должен иметь доступ в Интернет и передавать информацию о продажах чаще, чем один раз в 30 календарных дней. Адаптация новой формы торговли в организациях будет состоять из нескольких этапов.

При расчетах с покупателем данные о текущей покупке передаются оператору фискальных данных, который после их получения отправляет подтверждение акцепта с присвоением ПИН-кода фискальной базы (конкретного идентификационного номера). При отсутствии такого подтверждения квитанция распечатываться не будет. После того, как оператор отправит информацию в налоговую службу, она будет собрана и обработана в специальном системном хранилище данных. Как и ожидалось, вся процедура займет 1,5 секунды, и потребители не заметят никаких изменений при покупке продуктов. Сегодня, согласно законодательству, существует несколько категорий налогоплательщиков, которые могут не торопиться с использованием новых кассовых аппаратов.

Организации понесут дополнительные расходы при внедрении онлайн-касс, что повлечет за собой раскрытие всей теневой деятельности при расчетах с клиентами.

Следует отметить, что мелкий розничный бизнес, например уличная продажа мороженого, напитков, газет, билетов, продуктов питания для раздачи, рынков и т. д., не смогут пользоваться «онлайн-кассовыми аппаратами». Также следует отметить, что необходимость внесения изменений в закон 54-ФЗ «Об использовании контрольно-кассовых машин» высказывалась давно [2].

Следует отметить, что согласно Федеральному закону, старые кассовые аппараты запрещается использовать в работе. Это означает, что предприятия обязаны проводить техническое перевооружение. Такое решение налоговой службы влечет за собой значительные затраты на приобретение приборов нового поколения.

Все это провоцирует рост цен на товары или услуги. Ведь бизнесу нужно как-то окупать затраты на обновление технологического оборудования. В дополнение к этой проблеме существует еще одна. И это напрямую связано с тем, что кассовые аппараты используются с ошибками. Однако они опасны значительными неприятностями в лице штрафных санкций со стороны Федеральной налоговой службы. Зачастую налоговые органы применяют более жесткую меру пресечения-приостановление деятельности предприятия или организации. Это самым серьезным образом сказывается на бюджете компании и для некоторых видов бизнеса означает внезапную "смерть".

Основные проблемы использования кассовых аппаратов следует разделить на несколько видов:

1. Использование не всего функционального потенциала онлайн – касс.

В законодательстве это не считается ошибкой. Однако для бизнеса это означает, что сотрудник не в полной мере раскрывает потенциал кассовых аппаратов. В результате касса окупается в течение длительного времени, что также очень негативно сказывается на конечной прибыли предприятия.

Современные кассовые аппараты обладают достаточно широким функционалом. Например, кассовые системы делают анализ продаж всех продуктов. Отдельно выделяются группы, которые практически не продаются. Бизнес получает эти статистические данные и разрабатывает эффективные маркетинговые программы для решения проблем с такими продуктами. В результате все оказывается в плюсе: бизнес получает увеличение продаж и рост прибыли, а клиент получает продукт со значительной скидкой.

Но большинство владельцев даже не знают, что кассовое оборудование обладает такими возможностями. Они используют его как обычный кассовый аппарат: пробивают продукт, формируют квитанцию и предоставляют ее клиентам. Между тем, не используя статистику, генерируемую кассовым аппаратом, бизнес продолжает покупать товары, которые не актуальны и не пользуются спросом. В результате расходы растут, и к ним следует добавить покупку кассовых аппаратов, но прибыль остается на месте.

В результате выпуск товаров становится более дорогим и не востребованным – далеко не каждый покупатель способен приобрести дорогостоящую продукцию. Именно так, на первый взгляд, незначительная ошибка способствует тому, что бизнес начинает нести колоссальные убытки.

2. Позднее обновление и мигание.

Эта проблема является серьезной помехой, которая влечет за собой сложности во взаимодействии с Федеральной налоговой службой. В ближайшее время вступит в силу новый формат фискальных данных 1.05, 1.1. Это означает, что вскоре в кассовом чеке появятся новые данные. Также стоит отметить введение НДС в размере 20%. Он также должен быть отображен в кассовом чеке. Электронная версия настоящего отчетного документа проверяется налоговой службой Федеральной налоговой службы.

Если предприятие своевременно не обновит свой онлайн-кассовый аппарат или просто забудет это сделать, то оно столкнется с штрафами со стороны Федеральной налоговой службы. Последующее нарушение требований многократно увеличивает штраф и позволяет налоговым органам применить более серьезное наказание. Она заключается в приостановлении деятельности общества до тех пор, пока оно не начнет соответствовать требованиям Федерального закона № 54.

В результате вместо того, чтобы спокойно работать, бизнес будет вынужден регулярно представлять отчетность по запросу налоговых органов. Да, по закону так все обязаны отчитываться перед ФНС, но речь идет о привлечении большего внимания со стороны налоговых органов. Возможны более частые проверки ФНС, и при желании они могут наложить значительный штраф даже за незначительные нарушения.

3. Несвоевременная замена ленты квитанции или неправильное обслуживание.

Вы всегда должны быть уверены, что в кассе присутствует необходимое количество чековой ленты. Если у вас закончились расходные материалы на кассе во время покупки, вам следует отменить оплату за товар. В результате клиент уходит, а бизнес теряет прибыль. Именно поэтому крайне важно, чтобы кассир всегда имел под рукой запасную чековую ленту.

Неправильное и нерегулярное обслуживание также является одной из главных ошибок при использовании онлайн-касс. Проблемная работа кассовых аппаратов приводит к неправильному формированию кассового чека. Из-за этого вы должны создать проверку коррекции, которая занимает дополнительное время. А в бизнесе, как вы знаете, время-это деньги.

Регулярное техническое обслуживание обеспечивает правильную работу кассовых аппаратов. Это предотвращает поломки кассовых аппаратов и сокращает время на обслуживание потенциального покупателя.

Чтобы избежать проблем с использованием, прежде всего, вы можете проконсультироваться с производителем кассового аппарата. Специалисты расскажут вам подробнее о функциональности кассового оборудования, о том, как правильно его использовать.

Также следует регулярно обновлять прошивку кассовых аппаратов. Не исключено, что какая-то налоговая поправка уже вступила в силу. Поэтому ни в коем случае нельзя экономить на программной поддержке кассовых аппаратов. Ведь от этого зависит стабильная работа кассового аппарата. Работники предприятий должны следить за тем, чтобы в кассовом аппарате всегда имелась кассовая лента.

Литература

1. Федеральный закон от 03 июля 2016 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2016. — № 151. — Ст. 4223.
2. Федеральный закон от 22 мая 2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» // Собрание законодательства РФ. — 2003. — № 21. — Ст. 1957.
3. Письмо Федеральной налоговой службы от 15 августа 2016 г. N ЕД-3-20/3721@ «О рассмотрении обращения» // Нормативные акты для бухгалтера. — 2016. — № 17.
4. Логвиненко К. В. Вопросы введения онлайн-касс // Молодой ученый. — 2017. — №44. — С. 113-116. — URL <https://moluch.ru/archive/178/46237/>

АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ АО «ПЕРМСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ» ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

МЫРЗИНА А. С.

Научный руководитель – Ефременко Ю.П.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных экономических условиях одним из факторов устойчивого развития организации становится улучшение использования ее активов. Под активами предприятия понимаются все материальные, нематериальные и денежные средства, находящиеся в пользовании, владении и распоряжении предприятия. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, включая земельные участки, здания, сооружения, инвентарь, сырье, продукцию, долги, права, требования, а также права на обозначение индивидуальности продукции, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права.

Актуальность темы заключается в необходимости обеспечения эффективности управления активами экономического субъекта, их сохранности и использовании по назначению. Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, необходима при анализе использования активов с целью разработки направлений более эффективного их использования, это является необходимым условием реализации основной цели предпринимательства – получение прибыли.

Умение разбираться в составе активов особенно необходимо сегодня в связи с нестабильной экономической ситуацией. Каждый собственник должен провести анализ и оценку активов предприятия, чтобы иметь реальную картину состояния имущества своего бизнеса. Анализ активов предприятия дает управленцу возможность быстро ориентироваться в отчетности компании, увидеть ее слабые стороны.

Целью работы является анализ имущественного состояния АО «Пермский фанерный комбинат» по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для достижения поставленной цели необходимо последовательное выполнение следующих задач:

8. Охарактеризовать деятельность акционерного общества;
9. Оценить динамику и структуру активов организации;
10. Оценить показатели эффективности использования активов.

Объектом исследования является АО «Пермский фанерный комбинат».

Предметом исследования выступает имущественное состояние акционерного общества.

АО «Пермский фанерный комбинат» является непубличным акционерным обществом, основным видом деятельности которого является аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом.

По данным бухгалтерского баланса оценим динамику активов АО «Пермский фанерный комбинат», представив результаты в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ динамики активов АО «Пермский фанерный комбинат», тыс. руб.

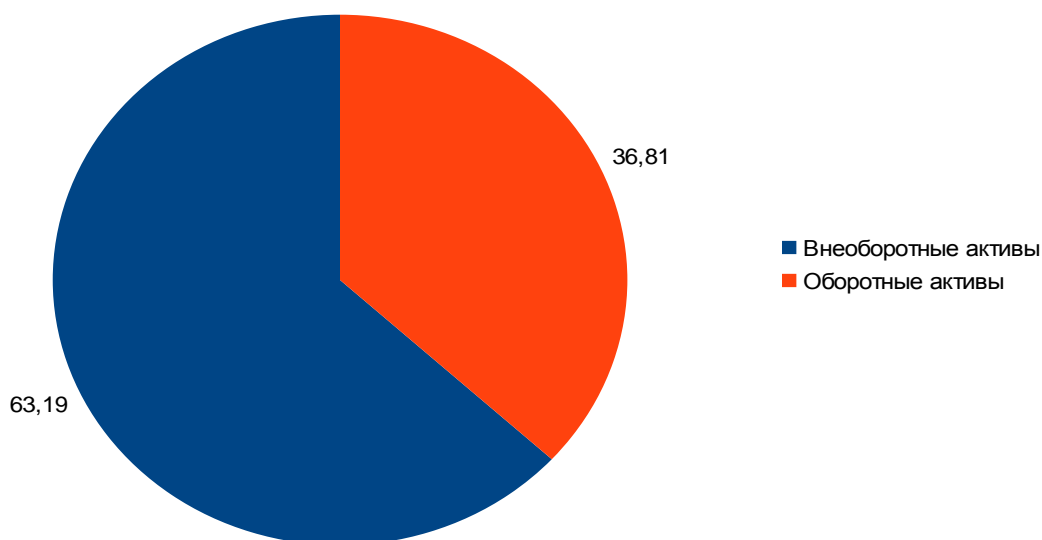
Показатель	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Основные средства	858	0	0	-858	0	-	0
Финансовые вложения	178830	177330	174630	-1500	-2700	99	98
Отложенные налоговые активы	95	121	122	26	1	127	101
Итого по разделу 1	179783	177451	174752	-2332	-2699	99	99
Дебиторская задолженность	75226	88449	101283	13223	12834	118	115
Денежные средства и денежные эквиваленты	867	848	492	-19	-356	98	58
Итого по разделу 2	76093	89297	101775	13204	12478	117	104
БАЛАНС	255876	266748	276527	10872	9779	104	104

По результатам расчетов, представленных в таблице 1, можно утверждать, что динамика активов АО «Пермский фанерный комбинат» характеризуется тенденцией к росту. На конец 2018 года рост валюты составлял порядка 10 миллионов рублей.

Рост активов обусловлен увеличением оборотных активов на 12 миллионов рублей. Существенным оказалось влияние роста дебиторской задолженности. Источники финансирования показали рост под влиянием увеличения собственного капитала на 10 миллионов рублей. На рост капитала повлияло увеличение нераспределенной прибыли.

В структуре активов АО «Пермский фанерный комбинат» наибольшая доля принадлежит внеоборотным активам (более 60 %). Наибольший удельный вес в составе активов наблюдается у долгосрочных финансовых вложений (более 60%). Большую долю в составе пассива занимает нераспределенная прибыль (89%).

Соотношение между внеоборотными и оборотными активами на конец 2018 года



в виде рисунка 1.

Рисунок 1 – Соотношение между внеоборотными и оборотными активами АО «Пермский фанерный комбинат» на 31.12.2018 года

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что имущественное состояние АО «Пермский фанерный комбинат» характеризуется недостаточной степенью мобильности активов, но в связи со специфичностью осуществляемой организацией деятельности наличие в структуре активов более 60% долгосрочных финансовых вложений является закономерным следствием.

Также охарактеризуем структуру активов исследуемой организации с помощью вертикального анализа баланса (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка структуры активов АО «Пермский фанерный комбинат»

Показатель	Удельный вес, в %		
	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018
Основные средства	0,34	0	0
Финансовые вложения	69,89	66,48	63,95
Отложенные налоговые активы	0,04	0,05	0,04
Итого по разделу 1	70,27	66,52	63,19
Дебиторская задолженность	29,39	33,16	36,63
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,34	0,32	0,18
Итого по разделу 2	29,73	33,48	36,81
БАЛАНС	100	100	100

Структура активов организации является достаточно неоднородной, при этом можно порекомендовать обратить внимание на повышение эффективности управления активами.

Литература

1. Документирование хозяйственных операций и ведение бухгалтерского учета имущества организации : учебное пособие / Любушин Н.П., под ред., Варпаева И.А., Жаринов В.В., Ивашечкина Л.Г., Кельдина Л.И. — Москва : КноРус, 2018. — 345 с.
2. Савиных А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Савиных А.Н. — Москва : КноРус, 2020. — 299 с.
3. Кеворкова Ж.А. Практические основы бухгалтерского учета источников

формирования имущества организации : учебник / Кеворкова Ж.А., Кеворкова Ж.А., Мельникова Л.А., Домбровская Е.Н., Лесина Т.В. — Москва : КноРус, 2019. — 127 с.

4. Герасимова В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Герасимова В.Д., Туктарова Л.Р. — Москва : КноРус, 2020. — 505 с.

5. Давыденко И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Давыденко И.Г. — Москва : КноРус, 2019. — 374 с.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

СЕРИКОВА Е. С.

Научный руководитель – БЕККЕР Н. А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность темы исследования обусловлена теоретической и практической значимостью вопросов, касающихся упрощенной системы налогообложения: особенностей применения. Анализируется специальный налоговый режим для организаций и индивидуальных предприятий — упрощенная система налогообложения (далее УСН), а также дается сравнительная характеристика первоначальной упрощенной системы налогообложения (Закон № 222-ФЗ от 29.12.1995) и современной, которая закреплена НК РФ [1].

Одним из основных условий, проводимых в Российской Федерации экономических реформ, является развитие малого предпринимательства. Для малого бизнеса, является важнейшим фактором успешного решения таких задач как: участие в структурной перестройке экономики, конкуренция, развитие современных рыночных отношений, привлечение населения для получения средств на развитие своего производства, создание дополнительных рабочих мест, что способствует сокращению уровня безработицы в «Центре занятости».

Оптимизация отношений налогообложения в организации — одна из важнейших проблем экономики, таких как в условиях кризиса малый бизнес может быстрее отреагировать на изменение потребительских запросов населения. Одним из важных факторов воздействия на развитие предпринимательства со стороны государства является льготный налоговый режим.

УСН предполагает специальный налоговый режим занижающих налогов, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса.

За прошедшие годы упрощенная система налогообложения стала популярной. Число предпринимателей, добровольно перешедших на «упрощенку», увеличилось с 692 тыс. предпринимателей в 2004 г до 1280325816 тыс. в 2018 г.(рисунок 1).



Рисунок 1 - Число предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения

В современном мире популярность и опыт применения УСН постоянно преобразуется — как в части законодательства, так и в практике применения специального режима самими юридическими лицами.

За очень короткий период был принят ряд принципиальных нормативно-правовых актов, направленных на совершенствование УСН:

1. Государственная регистрация при применении УСН, пошлина за регистрацию фирм и предпринимателей не взимается при онлайн-регистрации;

2. Организации, применяющих УСН, страховка вклада или счета действует в размере до 1400000 рублей;

3. Ввелось применение онлайн - касс при УСН. С 01.07.2019 года, экономические субъекты должны обязательно перейти на онлайн контрольно-кассовую технику;

4. Экономические субъекты, которые применяют УСН, начисляют взносы по: обязательному пенсионному страхованию, обязательному медицинскому страхованию, обязательному социальному страхованию по нетрудоспособности и материнству;

5. Отпуска многодетным родителям предоставляется в любое удобное время для работника;

6. Организация и предприниматели не являются агентами по НДС, если оплата идет иностранным исполнителям по электронным услугам.

Организация имеет право перейти на УСН, если по итогам 9 месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на УСН, доходы не превысили 150млн. руб.

Правовые основы введения и порядок применения упрощенной системы налогообложения регламентировались Федеральным законом от 29.12.1995 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» [3].

Существующий в настоящее время вариант упрощенной системы налогообложения значительно отличается от действовавшего ранее, неизменным остался только принцип замены исчисления уплаты единого налога, добровольность перехода на специальный режим налогообложения.

Возможность самостоятельно выбирать объект налогообложения является, несомненно, положительным моментом, но перед налогоплательщиком возникает вопрос: какой объект налогообложения является наиболее выгодным для его деятельности?

Переход к упрощенной или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется хозяйствующим субъектом добровольно[2]. Налогоплательщики: экономический субъект и индивидуальные предприниматели (далее ИП). Предельная численность работников для организаций и ИП 100 человек. Сумма допустимой валовой выручки в 2019 году 150000000 рублей. Наличие филиалов и представительств разрешены, и нет на них лимита. Стоимость амортизируемого имущества, находящегося в собственности не оговаривается.

7. Доля участия в организации других организаций: не более 25% (не являющиеся субъектами малого предпринимательства). Не более 25% (положение распространено на все организации, кроме тех, чей уставный капитал полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов).

Объектом обложения признаются либо доходы; либо доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения, осуществляется самим плательщиком. Объект налогообложения не может меняться плательщиком в течении 3-х лет с момента применения УСН.

Налогоплательщики, являются участниками договора простого товарищества, или договора доверительного управления имуществом, применяют в качестве объекта обложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

Налоговые ставки, если объектом налогообложения является доходы, устанавливается в размере 6%.

Если, объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговая ставка устанавливается в размере 15%. Порядок исчисления и уплаты налога. Налоговый период — год; отчетный период — квартал, полугодие, 9 месяцев. Авансовые платежи представляются не позднее 25 календарных дней, числа первого месяца, следующего за отчетным периодом. Налог по итогам года уплачивается: организациями — до 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, индивидуальными предпринимателями — не позднее 30 апреля, следующего за истекшим налоговым годом. Если последний день уплаты налога (авансового платежа) выпадает на не рабочий день или выходной, то плательщик обязан уплатить налог ближайшее время.

Порядок перехода на упрощенную систему налогообложения. Порядок начала применения, начиная с любого квартала, при условии подачи заявления не позднее чем за месяц до его начала. Только с нового календарного года. Заявление подается с 1 октября по 30 ноября предшествовавшего года.

Порядок прекращения применения упрощенной системы:

- по инициативе налогоплательщика — с начала нового календарного года (последний срок подачи заявления — за 15 дней до окончания текущего года);

- по инициативе налоговых органов — при превышении предельной численности работающих;

- по инициативе налогоплательщика — с начала нового календарного года (последний срок подачи заявления — до 15 января текущего года); по инициативе налоговых органов — при превышении критериев отнесения предприятия к малому бизнесу[1,2].

Порядок исчисления и уплаты налога при УСН, при выборе в качестве объекта обложения дохода:

Валовый доход с начала года $\times 6\%$ = налог исчисленный с начала года – сумма уплаченных страховых взносов в Пенсионный Фонд России с начала года (не более 50% суммы налога исчисленной).

Сумма уплаченных страховых взносов в Пенсионный Фонд России для экономического субъекта – с выплаты работникам; для индивидуальных предприятий – с выплаты работникам, с личных доходов.

Порядок расчета:

Сумма пособий по временной нетрудоспособности, выплаченная за счет налогоплательщика с начала года – налог уплаченный ранее = налог к уплате:

За 1 квартал – до 25 апреля;

За 2 квартал – до 25 июля;

За 3 квартал – до 25 октября;

За год – не позднее 30 апреля следующего года для ИП;

За год – не позднее 31 марта следующего года для организации.

Порядок исчисления и уплаты единого налога при УСН, при выборе в качестве объекта обложения дохода, уменьшенного на расходы.:

Валовый доход с начала года – расходы с начала года = налоговая база с начала года – убыток прошлых периодов, в любом налоговом периоде в течении 10 лет с момента возникновения $\times 15\%$ = налог исчисленный с начала года не менее 1% от валовый доход – налог уплаченный ранее = налог к уплате:

За 1 квартал – до 25 апреля;

За 2 квартал – до 25 июля;

За 3 квартал – до 25 октября;

За год – не позднее 30 апреля следующего года для ИП;

За год – не позднее 31 марта следующего года для организации.

Для того, чтобы узнать какую налоговую ставку выгоднее применять юридическому лицу, нужно воспользоваться следующим равенством:

Доходы $\times 6\% = (\text{Доходы} - \text{Расходы}) \times 15\%$;

$0,06 \text{ Доход} = 0,15 \text{ Доход} - 0,15 \text{ Расход}$;

$0,09 \text{ Доход} = 0,15 \text{ Расход}$;

$\text{Расход} = 0,6 = 60\%$.

$\text{Доход} = 40\%$.

Из выше представленного равенства можно сделать вывод, что расходы плательщика использовавший доходы, уменьшенные на расходы составляет более 60%. В данном случае выгодно использовать в качестве объекта налогообложения доходы, так как расходы плательщика составляют более 60%. Неравенство, представленное выше можно использовать, если ставка по объекту налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» составляет 15%.

Все внесенные изменения в законодательные акты, положительно влияют на доходы экономического субъекта, использовавшего упрощенную систему.

Таким образом, положительными сторонами для хозяйствующих субъектов от применения УСН являются:

1. Предприятия, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет (за исключением учета основных средств и нематериальных активов);
2. Поменялась процедура заполнения декларации;
3. Появилась возможность планировать и прогнозировать налоговую нагрузку за счет возможности выбирать объект налогообложения;
4. Сокращение налоговых проверок, что благополучно сказывается на предприятии малого бизнеса так как они становятся менее затратными;
5. Снижение налоговой нагрузки на предприятие.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) от 5 августа 2000 года №117-ФЗ (с изм. и доп. от 28.01.2020)//СПС «Консультант-Плюс»

2. «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» от 29.12.1995 N 222-ФЗ от 29.12.1995 № 222-ФЗ// СПС «Консультант-Плюс»

3. Учет. Налоги. Право. 2019 <https://www.gazeta-unp.ru/>

4. Официальный сайт Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. URL: www.nalog.ru.

5. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты РФ [Электронный ресурс]. URL: www.tpprf.ru.

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ СБОРОВ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТАМИ ЖИВОТНОГО МИРА И ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТАМИ ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

ТЮРИНА Н.И., ПЕРШИНА К.В.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В законодательстве Российской Федерации животный мир признаётся достоянием граждан, необходимым компонентом природной среды, а также биологического многообразия Земли. Фауна относится к возобновляющимся

природным ресурсам, значимой и стабилизирующей частью биосферы, всемерно оберегаемым и рационально используемым с целью удовлетворения духовных и материальных потребностей общества.

В настоящее время в связи с экологическим кризисом, актуальным является осуществление мероприятий по сохранению и поддержанию уникального животного мира, а также водных биологических ресурсов нашего государства, которые требуют соответствующего финансирования. С этой целью в Российской Федерации установлены сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов (далее – Сборы).

Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов регулируются гл. 25.1 НК РФ.

Стоит отметить, что до вступления в силу гл. 25.1 НК РФ вопросы взимания платы за пользование объектами животного мира и водными биологическими ресурсами регулировались федеральным законодательством о животном мире.

В соответствии с п.2 ст. 12 и ст. 13 НК РФ сборы за пользование объектами животного мира (далее – ОЖМ) и за пользование объектами водных биологических ресурсов (далее – ОВБР) являются федеральными сборами, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

Любой вид охоты должен осуществляться только после получения разрешения на добычу ОЖМ, которые допускают отлов или отстрел количества диких животных, указанного в разрешении.

Согласно ст.29 Федерального закона от 24.07.2009 № 209-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» разрешения на добычу охотничьих ресурсов выдаются физическим лицам и юридическим лицам, у которых возникло право на их добычу в соответствии с указанным Федеральным законом.

Порядок оформления и выдачи разрешений на добычу охотничьих ресурсов, утвержден Приказом Минприроды России от 29.08.2014 № 379.

За выдачу таких разрешений отвечает Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор).

Разрешения на добычу (вылов) водных биологических ресурсов выдаются при осуществлении вылова, а также воспроизводства и акклиматизации водных биологических ресурсов в соответствии с Федеральным законом от 20.12.2004 N 166-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов».

Порядок оформления разрешений регламентирован Постановлением Правительства РФ от 22.10.2008 N 775 (ред. от 05.02.2020) «Об оформлении, выдаче, регистрации, приостановлении действия и аннулировании разрешений на добычу (вылов) водных биологических ресурсов, а также о внесении в них изменений».

За выдачу указанных разрешений отвечает Федеральное агентство по рыболовству (его территориальные органы).

Согласно ст. 333.1 НК РФ плательщиками Сборов признаются организации и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, получающие лицензию (разрешение) на пользование соответствующими видами ресурсов животного мира и водно-биологических ресурсов. Соответственно, объектами обложения Сборов являются ОЖМ и ОВБР, изымаемые из среды их обитания на основании соответствующих лицензий либо разрешений.

Ставки сбора за каждый ОЖМ устанавливаются в рублях за 1 животное, например, за отстрел одного лося нужно уплатить 1 500 рублей, соболя – 120 рублей, тетерева – 20 рублей.

В соответствии с п.2 ст. 333.33 НК РФ при изъятии из среды обитания молодняка (в возрасте до одного года) диких копытных животных применяются

пониженные ставки сбора за пользование ОЖМ (в размере 50% общеустановленных ставок).

Ставки сбора за каждый ОВБР (кроме морских млекопитающих) устанавливаются в рублях за 1 тонну в зависимости от места пользования, в частности: за 1 тонну трески североморской – 5 000 рублей, трески балтийской – 3 000 рублей, за 1 тонну сельди – 20 рублей, семги – 5 000 рублей.

Ставки сбора за каждый ОЖМ – морское млекопитающее устанавливаются в рублях за 1 животное, в частности: за одного морского котика – 800 рублей, за одного тюленя – 600 рублей, за одну нерпу – 150 рублей.

В соответствии со ст. 333.4 НК РФ сумма сбора за пользование ОЖМ определяется как произведение соответствующего количества ОЖМ, разрешённого к отстрелу (изъятию) и ставки сбора, установленной для соответствующего объекта животного мира.

Сумма сбора за пользование ОВБР определяется как произведение соответствующего количества объектов водных биологических ресурсов и ставки сбора, установленной для соответствующего ОВБР на дату начала срока действия разрешения.

Порядок и сроки уплаты Сборов установлены ст. 333.5 НК РФ. Плательщики сбора за пользование ОЖМ уплачивают сумму сбора за пользование ОЖМ при получении разрешения на добычу объектов животного мира.

Плательщики сбора за пользование ОВБР уплачивают разовый взнос - 10 % исчисленной суммы сбора при получении разрешения на добычу (вылов) ВБР. Остальная сумма сбора уплачивается ежемесячно не позднее 20-го числа равными долями в течение всего срока действия разрешения.

Сумма сбора за пользование ОВБР подлежащих изъятию из среды их обитания в качестве разрешенного прилова уплачивается единовременно не позднее 20-го числа месяца, следующего за последним месяцем срока действия разрешения на добычу (вылов) водных биологических ресурсов.

Сбор за пользование ОЖМ уплачивается по месту нахождения органа, выдавшего разрешение на добычу ОЖМ.

Сбор за пользование ОВБР уплачивается в следующем порядке: физическими лицами (за исключением индивидуальных предпринимателей - по месту нахождения органа, выдавшего разрешение на добычу (вылов) ВБР; организациями и индивидуальными предпринимателями - по месту своего учёта.

Для контроля за исчислением и уплатой Сборов налоговые органы должны владеть информацией о соответствующих налогоплательщиках и объектах обложения. Для этого НК РФ установлена обязанность представления сведений о выданных разрешениях на добычу ОЖМ и на добычу (вылов) ВБР не только органами, выдающими указанные лицензии (разрешения), но и плательщиками Сборов.

Порядок представления сведений органами, выдающими лицензии (разрешения) установлен ст. 333.6 НК РФ, согласно которой органы, выдающие вышеуказанные разрешения, представляют в налоговые органы по месту своего учета следующие сведения: о выданных разрешениях, сумме сбора, подлежащей уплате по каждому разрешению, а также сведения о сроках уплаты сбора.

Наряду с этим ст. 333.7 НК РФ предусмотрена обязанность по представлению плательщиками сборов информации о полученных разрешениях на добычу ОЖМ и ОВБР, суммах сбора, подлежащих уплате, и суммах фактически уплаченных сборов.

Таким образом, действующее законодательство о налогах и сборах позволяет установить все элементы сборов за пользование ОЖМ и за пользование ОВБР и регламентирует представление налоговым органам информации необходимой для контроля за правильностью исчисления и полнотой уплаты Сборов.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.01.2020) /СПС «Консультант Плюс»
2. Постановление Правительства РФ от 22.10.2008 N 775 (ред. от 05.02.2020) «Об оформлении, выдаче, регистрации, приостановлении действия и аннулировании разрешений на добычу (вылов) водных биологических ресурсов, а также о внесении в них изменений» /СПС «Консультант Плюс»
3. Федеральный закон от 24.07.2009 N 209-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об охоте и о сохранении охотничьих ресурсов и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» /СПС «Консультант Плюс»
4. Федеральный закон от 20.12.2004 N 166-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» /СПС «Консультант Плюс»
5. Приказ Минприроды России от 29.08.2014 N 379 (ред. от 29.11.2016) «Об утверждении порядка оформления и выдачи разрешений на добычу охотничьих ресурсов, порядка подачи заявок и заявлений, необходимых для выдачи таких разрешений, и утверждении форм бланков разрешений на добычу копытных животных, медведей, пушных животных, птиц» /СПС «Консультант Плюс»

ОСОБЕННОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

ТЮРИНА Н.И.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из основных источников финансирования деятельности государства являются налоги. Порядок их исчисления и уплаты строго регламентированы Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ). Вместе с тем, не все налогоплательщики готовы добровольно уплачивать налоги в полном объёме в сроки, предписанные НК РФ. В связи с этим, Федеральная налоговая служба призвана обеспечить контроль за исполнением налогоплательщиками налоговых обязанностей.

Согласно статье 82 НК РФ налоговый контроль - это деятельность налоговых органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ. Осуществляют такой контроль должностные лица налоговых органов путём проведения камеральных и выездных налоговых проверок в порядке, предусмотренном статьями 88, 89 НК РФ соответственно. При проведении налоговых проверок налоговые органы проводят ряд мероприятий налогового контроля. Формы документов, применяемых при проведении указанных мероприятий установлены Приказом ФНС России от 07.11.2018 № ММВ-7-2/628@ «Об утверждении форм документов, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации и используемых налоговыми органами при реализации своих полномочий...» и письмом ФНС России от 15.01.2019 N ЕД-4-2/356@ «О направлении рекомендуемых форм документов, используемых налоговыми органами при реализации своих полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах». Рассмотрим наиболее распространённые виды проводимых налоговыми органами мероприятий налогового контроля.

1. Допрос свидетеля

Наиболее распространённым и информативным мероприятием налогового контроля является допрос свидетеля. Ни одна выездная налоговая проверка не проводится без получения показаний свидетелей, раскрывающих обстоятельства налоговых правонарушений.

Согласно статье 90 НК РФ в качестве свидетеля для дачи показаний может быть вызвано любое физическое лицо, которому могут быть известны какие-либо обстоятельства, имеющие значение для осуществления налогового контроля. Вместе с тем, существуют ограничения круга лиц, в отношении которых возможно проведение указанного мероприятия. В частности, не могут допрашиваться в качестве свидетеля:

1) лица, которые не способны адекватно воспринимать обстоятельства, имеющие значение для проведения налоговых проверок, в т. ч.:

- лица малолетнего возраста, к которым согласно пункту 1 статьи 28 Гражданского кодекса Российской Федерации отнесены лица, не достигшие 14 лет;

- лица, имеющие физические и психические недостатки;

2) лица, получившие интересующую налоговый орган информацию в связи с исполнением своих профессиональных обязанностей (например, адвокаты, аудиторы). При этом указанные сведения являются профессиональной тайной этих лиц [6,с.10].

Показания свидетеля заносятся в протокол, который оформляется согласно приложению 13 к Приказу ФНС России от 07.11.2018 № ММВ-7-2/628@.

Перед проведением допроса свидетелю разъясняются его права и обязанности, установленные статьей 51 Конституции Российской Федерации и статьей 90 НК РФ. Также свидетель предупреждается об ответственности за отказ или уклонение от дачи показаний либо за дачу заведомо ложных показаний, предусмотренной статьей 128 НК РФ. Для письменного подтверждения указанных действий налоговый орган дополнительно к протоколу составляет подробный лист ознакомления с вышеуказанными правами, обязанностями и налоговой ответственностью, который подписывается свидетелем. Также об этом делается отметка в протоколе, которая удостоверяется подписью свидетеля.

Неправомерный отказ свидетеля от дачи показаний, а равно дача заведомо ложных показаний влечет налоговую ответственность свидетеля, предусмотренную частью второй статьи 128 НК РФ.

При этом, физическое лицо вправе законно отказаться от дачи показаний на основании части 1 статьи 51 Конституции Российской Федерации, согласно которой никто не обязан свидетельствовать против себя самого, своего супруга и близких родственников [1,с.19]. Вместе с тем, протоколе допроса свидетеля должен быть отражен факт его отказа от дачи показаний по вышеуказанному основанию. Для этого необходимо явиться в налоговый орган. В противном случае будет зафиксирован факт неявки лица, вызываемого по делу о налоговом правонарушении в качестве свидетеля, без уважительных причин, который влечет налоговую ответственность, предусмотренную частью первой статьи 128 НК РФ.

В протоколе допроса свидетеля должны быть последовательно и точно зафиксированы поставленные перед свидетелем вопросы, и соответствующие ответы. Копия протокола после его составления вручается свидетелю лично под расписку. Факт отказа свидетеля от получения данного документа также отражается в протоколе.

2. Осмотр территории, помещений, документов и предметов налогоплательщика

На основании статьи 92 НК РФ должностные лица налоговых органов в ходе проведения налоговых проверок проводят осмотры территорий, помещений проверяемого налогоплательщика, а также документов и предметов.

При проведении осмотра вправе участвовать налогоплательщик либо его представитель. Также могут принять участие в данном мероприятии специалисты. При этом возможно применение технических средств для проведения фото- и киносъемки, видеозаписи. Кроме того, налоговый орган имеет право изготавливать копии документов, обнаруженных в ходе проведения осмотра, необходимых для целей налогового контроля.

Осмотр производится в присутствии понятых, которые должны соответствовать требованиям, предъявляемым статьей 98 НК РФ. Это должны быть не

заинтересованные в результатах проверки физические лица в количестве не менее двух человек. Соответственно, не могут привлекаться в качестве понятых должностные лица налоговых органов.

О производстве осмотра налоговый орган составляет протокол, форма которого установлена приложением № 16 к приказу ФНС России от 07.11.2018 г. № ММВ-7-2/628@.

Если понятые только формально присутствуют в осматриваемом помещении, но не обращают внимания на действия налоговых органов, налогоплательщик сможет оспорить протокол осмотра, в вышестоящем налоговом органе и в суде, как не соответствующий процедуре проведения данного мероприятия налогового контроля, установленной НК РФ.

3. Истребование документов при проведении налоговой проверки

Согласно статье 93 НК РФ налоговый орган, проводящий проверку, вправе истребовать у проверяемого налогоплательщика необходимые для проверки документы. Для этого налоговый орган составляет требование о представлении документов (информации) в соответствии с формой приложения 17 к Приказу ФНС России от 07.11.2018 N ММВ-7-2/628@.

Срок представления истребуемых налоговым органом документов – не позднее 10 рабочих дней со дня получения требования. Документы могут быть представлены в налоговый орган следующими способами: лично или через представителя налогоплательщика, направлены по почте заказным письмом либо переданы в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи или через личный кабинет налогоплательщика. Если налогоплательщик не имеет возможности представить документы в установленный срок, то на следующий день после получения требования он письменно извещает об этом налоговый орган, указав причины и срок возможного исполнения требования.

В течение двух дней со дня получения такого уведомления руководитель (заместитель руководителя) налогового органа выносит решение о продлении или об отказе в продлении срока представления документов. Таким образом, вынесение положительного решения о продлении срока исполнения требования о представлении документов (информации) является правом, а не обязанностью налогового органа.

Отказ проверяемого лица от представления запрашиваемых при проведении налоговой проверки документов или непредставление их в установленные сроки признаются налоговым правонарушением и влекут ответственность, предусмотренную статьей 126 НК РФ.

Следует отметить, что ранее представленные в налоговые органы документы (информация) могут не представляться налогоплательщиком. В этом случае необходимо уведомить об этом налоговый орган, указав реквизиты документа, которыми они были представлены.

4. Выемка документов и предметов

Выемка документов и предметов производится для того, чтобы документально подтвердить факт нарушения налогового законодательства. Чаще всего выемка подлинников документов обусловлена: непредставлением налогоплательщиком в установленный срок истребуемых документов; необходимостью проведения почерковедческой или технической экспертизы, для достоверности которой необходимы оригиналы документов на бумажном носителе и образцы подписей.

Согласно статье 94 НК РФ выемка документов и предметов производится на основании мотивированного постановления должностного лица налогового органа, осуществляющего выездную налоговую проверку.

Например, если для проведения почерковедческой экспертизы необходимы подлинники документов, при этом не исключается возможность уничтожения,

сокрытия, или фальсификации документов. При таких обстоятельствах должностное лицо налогового органа имеет основания для изъятия подлинников документов.

До начала процедуры изъятия документов должностное лицо налогового органа предъявляет постановление о производстве выемки и разъясняет присутствующим лицам (понятым и лицам, у которых производится выемка документов и предметов) их права и обязанности.

Период производства выемки документов и предметов не ограничен нормами НК РФ. Вместе с тем, не допускается производство выемки документов и предметов в ночное время. Согласно пункту 21 статьи 5 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации и статье 96 Трудового кодекса Российской Федерации ночным временем является период с 22 до 6 часов по местному времени.

О производстве выемки, изъятия документов и предметов составляется протокол. Копия протокола вручается под расписку или высылается лицу, у которого эти документы и предметы были изъяты.

При изъятии документов с них изготавливают копии, которые заверяются должностным лицом налогового органа и передаются лицу, у которого они изымаются. При большом объеме изымаемых документов или в связи с отсутствием в помещении налогоплательщика копировальной техники налоговый орган изготавливает копии и передаёт их проверяемому налогоплательщику, в течение пяти дней после изъятия.

Таким образом, налогоплательщику передаются копии изъятых документов, заверенные должным образом налоговым органом, а у налогового органа остаются подлинники документов, которые могут быть возвращены налогоплательщику после всех судебных разбирательств по результатам налоговой проверки.

Следует отметить, что воспрепятствование доступу проверяющих на территорию или в помещение проверяемого лица для производства выемки квалифицируется как воспрепятствование законной деятельности должностного лица органа государственного контроля (надзора) по проведению проверок или уклонение от таких проверок, влекущее ответственность граждан, должностных лиц и юридических лиц, предусмотренную частью 1 статьи 19.4.1 КоАП РФ.

5. Экспертиза

Согласно статье 95 НК РФ, если для разъяснения возникающих вопросов требуются специальные познания в науке, искусстве, технике или ремесле, на договорной основе может быть привлечен эксперт. Чаще всего при проведении налоговых проверок назначается почерковедческая экспертиза подписей на договорах, счетах-фактурах и иных документах финансово-хозяйственной деятельности по взаимоотношениям с «фирмами-однодневками». Кроме того, назначаются экономические экспертизы, в том числе по определению рыночной стоимости товаров (работ, услуг). Однако, наиболее сложными, длительными и дорогостоящими являются технические экспертизы, результат которых сложно предугадать.

Например, для проверки расходов, исчисленных для целей налогообложения прибыли организации, необходимо определить виды и количество материала, израсходованного на производство отгруженной продукции. Для этого назначается экспертиза с привлечением специалиста, владеющего соответствующей технологией производства. При этом, эксперт сообщит о результатах исследования только после тщательной проверки своих расчетов, которые могут как подтвердить, так и опровергнуть выводы налогового органа о совершении налогового правонарушения.

Экспертиза назначается постановлением должностного лица налогового органа, осуществляющего выездную налоговую проверку. Указанное должностное лицо обязано ознакомить с постановлением проверяемое лицо и разъяснить его права, предусмотренные пунктом 7 статьи 95 НК РФ, о чем составляется отдельный протокол.

Так, согласно пункту 7 статьи 95 НК РФ при назначении и производстве экспертизы проверяемое лицо имеет право:

- 1) заявить отвод эксперту;
- 2) просить о назначении эксперта из числа указанных им лиц;
- 3) представить дополнительные вопросы для получения по ним заключения эксперта;
- 4) присутствовать с разрешения должностного лица налогового органа при производстве экспертизы и давать объяснения эксперту;
- 5) знакомиться с заключением эксперта.

В заключении, представленном экспертом от своего имени, излагаются:

- проведенные исследования,
- сделанные в результате их выводы,
- ответы на поставленные вопросы.

Налоговый орган обязан ознакомить проверяемого налогоплательщика с заключением эксперта. В свою очередь налогоплательщик имеет право:

- дать свои объяснения;
- заявить возражения;
- в случае недостаточной ясности или полноты заключения просить о постановке дополнительных вопросов эксперту и о назначении дополнительной или повторной экспертизы.

Кроме того, в случае необоснованности заключения эксперта или сомнений в его правильности назначается повторная экспертиза, которая поручается другому эксперту.

6. Привлечение специалиста для оказания содействия в осуществлении налогового контроля

В соответствии со статьей 96 НК РФ для участия в проведении конкретных действий по осуществлению мероприятий налогового контроля может быть привлечен специалист, обладающий специальными знаниями и навыками, не заинтересованный в исходе дела.

Например, согласно выставленным поставщиком счетам-фактурам организация приобрела автоматизированную линию поточной сборки самолётов и заявила существенную сумму НДС к вычету. Для проверки правомерности применения налоговых вычетов по НДС налоговый орган должен убедиться в полноте комплектации и соответствии заявленного оборудования его технической документации. В этом случае для оказания содействия, в том числе в проведении осмотра, необходимо на договорной основе привлечь специалиста по технологическому оборудованию.

7. Участие переводчика

Согласно статье 97 НК РФ для участия в налоговом контроле может быть привлечен переводчик, владеющий соответствующим языком, в том числе понимающий знаки немого или глухого физического лица.

Переводчик предупреждается об ответственности за отказ или уклонение от выполнения своих обязанностей либо заведомо ложный перевод, о чем делается отметка в протоколе, которая удостоверяется подписью переводчика.

На практике возникают ситуации, когда свидетельские показания не приняты и не учтены судом в качестве доказательств налогового правонарушения. Например, при допросе свидетеля, не владеющего русским языком, налоговый инспектор самостоятельно произвёл перевод показаний свидетеля без привлечения соответствующего переводчика. Аналогичная ситуация возникает при получении показаний у немого или глухого физического лица без участия соответствующего переводчика, что является грубейшим нарушением процедуры проведения допроса свидетеля.

Учитывая изложенное, при проведении любого мероприятия налогового контроля, налоговый орган обязан соблюдать процедуру его проведения, предусмотренную НК РФ. Любое отступление от предписанных правил приведёт к

признанию действий налоговых органов неправомерными, а соответствующих документов налогового контроля недействительными.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.12.2019)
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 30.01.2020)
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 16.12.2019).
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019)
6. Приказ ФНС России от 07.11.2018 № ММВ-7-2/628@ «Об утверждении форм документов, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации и используемых налоговыми органами при реализации своих полномочий»
7. Письмо ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12837 (с изм. от 15.01.2019) «О рекомендациях по проведению мероприятий налогового контроля, связанных с налоговыми проверками»
8. Письмо ФНС России от 15.01.2019 N ЕД-4-2/356@ «О направлении рекомендуемых форм документов, используемых налоговыми органами при реализации своих полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах»

ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ С 01.01.2020 ГОДА В ИНДИВИДУАЛЬНОМ (ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОМ) УЧЕТЕ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

ЧЕКАРЕВА Е.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Федеральные законы от 16.12.2019 № 436-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» [1] и № 439-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части формирования сведений о трудовой деятельности в электронном виде» [2] вводят обязательное формирование сведений о трудовой деятельности в электронном виде («электронная» трудовая книжка), которые будут постепенно заменять классическую трудовую книжку. Изменения вступают в силу с 1 января 2020 года и затрагивают как работодателей, так и работников.

С 2020 года вводится обязанность предоставлять в ПФР сведения о трудовой деятельности работников в случаях приема на работу, переводов на другую постоянную работу и увольнений, подачи заявлений о выборе между «бумажной» и «электронной» трудовой книжкой. Ежемесячно не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором имели место вышеперечисленные случаи, сведения по работнику передаются в ПФР [3].

До 1 июля 2020 года работодатели должны письменно уведомить всех работников об изменениях в трудовом законодательстве, связанных с формированием сведений о трудовой деятельности в электронном виде, а также о праве сделать выбор между «бумажной» и «электронной» трудовой книжкой.

При необходимости работодатель в течение 2020 года вносит изменения в локальные нормативные акты и коллективный договор.

Закон предписывает всем работникам подать до 1 января 2021 года заявление о продолжении ведения «бумажной» трудовой книжки или о переходе на «электронную». Если работник изъявил желание о переходе на «электронную» трудовую книжку, то «бумажная» трудовая книжка выдается работнику на руки, а работодатель перестает отвечать за ее ведение и хранение. Если же работник не подаст никакого заявления, то за ним сохранится «бумажная» трудовая книжка.

Работники, не имевшие возможности по 31 декабря 2020 года подать работодателю одно из заявлений, будут вправе сделать это в любое время. По лицам, впервые поступающим на работу после 31 декабря 2020 года, сведения о трудовой деятельности будут формироваться только в электронном виде.

Поэтому с 1 января 2020 года введена новая форма отчетности в ПФР — СЗВ-ТД «Сведения о трудовой деятельности работника».

Один раз в месяц в ПФР РФ все юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны представить помимо ранее сдаваемой формы СЗВ-М «Сведения о застрахованных лицах» и новый СЗВ-ТД.

В СЗВ-ТД отражается информация обо всех принятых и уволенных сотрудниках работодателя. В отчет включают и сведения обо всех кадровых перемещениях и изменениях у работодателя, кроме перевода на другую должность, присвоение новой квалификации и т. д. Страхователям, в штате которых трудятся до 24 человек, отчитываться можно как на бумажном носителе, так и в электронном формате.

Работники, отказавшиеся от бумажной трудовой, смогут получать сведения из своей электронной трудовой книжки через «Личный кабинет» на официальном сайте ПФР, а также на портале «Госуслуги» в виде электронного документа, подписанного усиленной ЭЦП. Обратившись с заявкой в территориальное отделение ПФР, или в МФЦ гражданин может получить такие сведения, распечатанными на бумаге и соответствующим образом заверенные ПФР.

Информацию о трудовой деятельности предоставляет работодатель по последнему месту работы гражданина. Для этого разработана специальная новая форма СЗИ-ТД «Сведения о трудовой деятельности зарегистрированного лица».

Согласно новой редакции ТК РФ (ст. 66.1, 84.1) [4], по заявлению работающего сотрудника работодатель в течение трех дней (рабочих) должен передать ему сведения о его работе на данном месте. При увольнении сотрудника работодатель обязан выдать ему сведения СЗИ-ТД в день прекращения трудового договора. Сведения могут быть оформлены в виде электронного документа, подписанного ЭЦП, либо на бумажном носителе, заверенном работодателем.

Поступая на новую работу, работник предъявляет выданные ему сведения СЗИ-ТД (электронные или распечатанные на бумаге), а новый работодатель перенесет их в свою кадровую учетную систему. На основании сведений исчисляется трудовой стаж, вносятся записи в обычную трудовую книжку (при ее ведении).

При невозможности выдачи сведений СЗИ-ТД в день увольнения, работодатель, распечатав и заверив документ, должен направить его работнику по почте (заказным письмом с уведомлением). В этом случае ответственность работодателя за задержку выдачи СЗИ-ТД снимается со дня почтовой отправки сведений.

Таким образом, назначение данных форм СЗИ-ТД и СЗВ-ТД:

- СЗВ-ТД – для передачи в ПФР сведений о трудовой деятельности работников и ведения в системе персонифицированного учета электронных трудовых книжек;
- СЗИ-ТД – для выдачи на руки работнику сведений о трудовой деятельности по последнему месту работы.

В соответствии со ст. 17 Федерального закона «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ [5] при нарушении работодателями порядка представления информации на них налагается административная ответственность.

В ст. 17 «Ответственность органов и должностных лиц Пенсионного фонда Российской Федерации и иных государственных внебюджетных фондов, федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, страхователей, списание безнадежных долгов по штрафам» норма закона дополнена пунктом 21. В соответствии с ним работодатели либо их должностные лица несут ответственность, если сведения не предоставлены в установленные сроки либо предоставлены, но не в полном объеме либо они являются недостоверными. Данный пункт ст. 17 начал действовать с 1 января 2020 г.

Работодатели привлекаются к ответственности, если они нарушают порядок представления сведений о трудовой деятельности, указанных в ч. 2.1 ст. 6 «Индивидуальный лицевой счет» Закона № 27-ФЗ. К ним относится вся информация, которая отражает кадровые изменения по конкретному сотруднику.

Именно такие данные нужно отражать в СЗВ-ТД - новом отчете, необходимом для ведения трудовых книжек в электронном виде. Если же эти сведения не представить в ПФР, работодателя ждет административная ответственность, зафиксированная в ст. 5.27 КоАП РФ «Нарушение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права» [6]. Штраф выписывает ПФР. Он имеет право передать информацию в Государственную инспекцию по труду через единую электронную систему взаимодействия госорганов сведения о выявленных нарушениях.

При нарушении сроков сдачи СЗВ-ТД штраф составляет 500 руб. в отношении каждого застрахованного лица, на которое не представлены сведения.

На работодателей налагается ответственность за нарушение порядка представления СЗВ-ТД:

- предупреждение или 1 000 - 5 000 руб. для должностных лиц;
- 1 000 – 5 000 руб. для индивидуальных предпринимателей;
- 30 000 - 50 000 руб. для юридических лиц.

Если в течение календарного года работодатель повторно нарушит требование законодательства, ответственность ужесточается:

- 10 000 - 20 000 руб. или дисквалификация на 1-3 года для должностных лиц;
- 10 000 - 20 000 руб. для индивидуальных предпринимателей;
- 50 000 - 70 000 руб. для юридических лиц.

Если работодателем нарушено требование о формате представления отчета налагается штраф 1 000 руб.

Если же работник не сможет вовремя устроиться на новую работу из-за недостоверных данных, представленных в СЗВ-ТД, прежнему работодателю придется возместить работнику недополученный в связи с этим заработок.

Безусловно, новый отчет потребует дополнительных усилий и затрат времени у его составителей. Изначально придется потратить время на изучение формы и правил ее заполнения. А при отправке заполненного отчета в ПФР могут выявляться ошибки, которые не позволят сдать его с первого раза.

Но есть и плюсы. У работодателей отпадают обязанности по ведению и хранению бумажных трудовых книжек. Исчезает целый ряд проблем, присущих технологии работы с бумажными бланками трудовых книжек — по исправлению ошибочных записей, оформлению и заверению выписок из трудовых книжек, соблюдению сроков и способов передачи трудовой книжки при расторжении трудового договора и т. д. Для наемных работников: Удобный и быстрый доступ к информации о трудовой деятельности, минимизация ошибочных, неточных и недостоверных сведений о трудовой деятельности, дополнительные возможности дистанционного трудоустройства, использование данных электронной трудовой книжки для получения государственных услуг.

1. Федеральный закон от 16.12.2019 № 436-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru>

2. Федеральный закон от 16.12.2019 № 439-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части формирования сведений о трудовой деятельности в электронном виде» [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru>

3. <http://www.pfrf.ru/etk>

4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 16.12.2019) [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru>

5. Федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» от 01.04.1996 № 27-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru>

6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 27.12.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2020) [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru>

ЭТАПЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

ЧУПИНА Е.М.

Научный руководитель – Чекарева Е.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Система бухгалтерского учета, существовавшая в условиях планируемой экономики, была обусловлена общественным характером собственности и потребностями государственного управления экономикой. Изменение системы общественных отношений, а также гражданско - правовой среды предопределял необходимость адекватной трансформации бухгалтерского учета.

Первым шагом в 1991 году была разработка и внедрение нового Плана счетов. В бухгалтерскую практику были введены новые объекты учета: нематериальные активы, финансовые вложения, отношения аренды, займы. Изменилась методика учета основных средств, капитальных вложений и другие[8].

В апреле 1997 года при поддержке Министерства финансов РФ для реализации планов Правительства РФ по реформированию бухгалтерского учета и объединения членов бухгалтерской профессии был учрежден Институт профессиональных бухгалтеров России.

Целью реформирования системы бухгалтерского учета явилось приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Именно в целях изменения такого положения дел была разработана Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности [7].

Несмотря на успешное начало реформы бухгалтерского учета и отчетности, Российская Федерация столкнулась со многими серьезными проблемами в этой области:

1. Отсутствие официального статуса финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО;

2. Высокая стоимость подготовки консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО и чрезмерные затраты из-за необходимости налогового учета

3. Слабость системы контроля качества финансовой отчетности, в том числе низкое качество аудита финансовой отчетности;

4. Низкий уровень профессиональной подготовки большинства бухгалтеров и аудиторов, а также отсутствие навыков использования информации, подготовленной в соответствии с МСФО. [3]

Первый план мероприятий по подготовке экономики к переходу на международные стандарты бухгалтерского учета был принят в 2003 году [4]. Он поставил перед собой цель успешно реализовать функции бухгалтерского учета и отчетности, закрепленные в российской экономике, а именно сделать информацию о деятельности организаций, полезной для принятия экономических решений от заинтересованных внешних и внутренних пользователей [4].

Поэтому в октябре 2003 года с целью содействия внедрению в практику экономической деятельности в России признанных в мире форм, правил и стандартов финансового учета и отчетности в рамках содействия интеграции Российской Федерации в мировое экономическое пространство был создан Фонд «Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности» [8].

В 2004 году решением Правительства Российской Федерации в среднесрочной перспективе была утверждена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации. Она была разработана на период 2004–2010 годов. Это было обусловлено наличием благоприятных условий для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности, а также тем, что в обществе созрела необходимость увеличения темпов перехода на использование МСФО [9].

Реформирование бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации направлено на развитие профессионального языка учета и стремление к значению и целям в направлении более цивилизованного подхода. Прежде всего, необходимо создать систему построения фраз в бухгалтерском учете, понятную широкому кругу пользователей. Далее необходимо сформулировать, для чего составляется и публикуется отчетность. И, наконец, следующая цель реформирования заключается в том, чтобы каждый пользователь отчетов понимал, какое значение имеет конкретное понятие [14].

МСФО, в отличие от Минфина, не стремится к введению полного единообразия учетных принципов. Это вызвано следующими причинами:

1. Унификация учетных процедур нарушает свободу управления предприятием;

2. Финансовые отчеты становятся сравнимыми по форме, но не по существу;

3. Подавляется прогресс и развитие практического бухгалтерского учета при возникновении новых учетных объектов [14].

Именно благодаря данным принципам ведения бухгалтерского учета в практике МСФО профессиональное мнение бухгалтера, то есть его суждение о моменте признания факта хозяйственной жизни, его оценке и так далее ставится на первое место и признается решающим. В российской же практике ведения бухгалтерского учета в сознание бухгалтера до сих пор внедрена мысль о том, что каждый его шаг четко оговаривается конкретным нормативным документом [15].

С 2011 года МСФО признаны для применения на территории Российской Федерации. Порядок проведения экспертизы, сроки ее проведения, условия утверждения Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений международных стандартов, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности (далее - Фонд) регламентированы Положением о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от

25 февраля 2011 г. № 107. С этого же времени действует Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О консолидированной финансовой отчетности».

В 2013 году вступил в силу ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Одна из основных причин его принятия заключалась в том, что некоторые положения ФЗ № 129-ФЗ препятствовали активному применению МСФО в широком спектре российских организаций [11].

В статье 22 ФЗ №402-ФЗ предусмотрено смешанное регулирование бухгалтерским учетом: Минфин РФ, ЦБ РФ и субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета (саморегулируемые организации пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, а также их ассоциации и союзы) [1].

Для приведения российской системы учета и отчетности в соответствие с международными стандартами, была разработана Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 - 2021 гг. Минфином РФ и негосударственными разработчиками стандартов [2]:

1. Фонд развития бухгалтерского учета «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр»;
2. Некоммерческое партнерство «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (периодически издает брошюры по различным участкам учета);
3. Фонд «Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности».

В Программе, размещенной на сайте Минфина РФ, выделены два направления:

1. Разработка федеральных стандартов бухгалтерского учета;
2. Разработка изменений в федеральные стандарты бухгалтерского учета [2].

Для обсуждения проектов федеральных стандартов профессиональным сообществом, тексты выложены на сайте Минфина РФ: Запасы, Нематериальные активы, Основные средства, Документы и документооборот в бухгалтерском учете, Бухгалтерская отчетность, Доходы, Расходы и т.д.

Многие проекты ФСБУ уже представлены Совету по стандартам бухгалтерского учета, однако срок их предполагаемого вступления в силу отложен до 2021-2023гг. [13]

В проекте ФСБУ «Запасы» предполагается, что запасами будут считать все активы, которые компания потребляет, продает или использует в течение не более 12 месяцев [5].

В состав запасов планируют добавить объекты незавершенного производства и недвижимость для продажи. Запасы теперь нужно будет оценивать дважды: при признании и после него.

Нужно будет применять справедливую стоимость по МСФО, например при оплате запасов не денежными средствами [2,16].

Проект ФСБУ «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» устанавливает права хозяйствующих субъектов в отношении оформления первичных документов, а не обязанности. Это означает, что если субъекту, например, удобно оформлять несколько связанных фактов хозяйственной жизни одним первичным учетным документом, то он оформляет один документ [12]. Если же целесообразно оформлять каждую хозяйственную операцию отдельным документом, то это не будет нарушением. Записи в документах бухгалтерского учета, составляемых на бумажном носителе, должны производиться средствами, обеспечивающими сохранность этих записей в течение установленного их срока хранения (например, краской, чернилами, шариковой ручкой). [13].

Уточнено, что при создании документов бухгалтерского учета на бумажном носителе запрещается производить записи средствами, не обеспечивающими сохранность этих записей (простым карандашом и т. п.). ФСБУ допускает исправление

документа бухгалтерского учета, составленного в электронном виде, путем составления нового (исправленного) электронного документа. Новый документ должен содержать указание на то, что он составлен взамен первоначального электронного документа, а также приведенные выше данные, которые должны быть отражены в исправлении. Кроме того, должна быть предусмотрена техническая возможность воспроизведения нового электронного документа только вместе с первоначальным электронным документом. Что касается электронного документа, при его составлении должна быть обеспечена возможность изготовления копий таких документов на бумажном носителе [6].

В настоящее время экономические субъекты должны руководствоваться правилами ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, регламентированные в ФЗ № 402-ФЗ, двадцати четырех ПБУ, а также двух положений, имеющих аналогичный статус, Плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденные приказом Минфина России от 31.10.2000г. № 94н, приказом Минфина России от 02.07.2010г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»[11].

Стандарты российского бухгалтерского учета ориентированы на юридическую форму операций. В результате разницы в подходах одно и то же событие может учитываться по-разному в российском и международном учете [16].

Стандарты МСФО прямо указывают на важность профессионального суждения, а общая тенденция к усложнению стандартов увеличивает роль профессионального суждения при подготовке отчетности. Именно поэтому учет по МСФО невозможно полностью автоматизировать [10].

В ближайшие три года ожидают большие изменения в бухгалтерском учете: введут новые ФСБУ по основным средствам и финансовым инструментам, которые максимально сблизят российский бухгалтерский учет и МСФО.

Для всех этих расчетов требуется применение профессионального суждения. Поэтому данные изменения приведут к усложнению работы бухгалтера [16].

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»//СПС «Консультант Плюс»
2. Приказ Министерства финансов РФ от 05 июня 2019г. «Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019-2021 гг.»//СПС «Консультант Плюс»
3. Приказ Министерства финансов РФ от 1 июля 2004 г. №180 «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу»//СПС «Консультант Плюс»
4. Протокол Межведомственной комиссии по реформированию бухгалтерского учёта и финансовой отчетности от 6 марта 2003 г. «План мероприятий на 2003 год по подготовке экономики к переходу на МСФО» Проект Федерального Стандарта бухгалтерского учета от 21 октября 2019г. «Запасы» // Фонд НРБУ «БМЦ»
5. Проект Минфина РФ от 03.12.2019 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»// СПС «Консультант Плюс»
6. Постановление Правительства РФ от 6 марта 1998г. № 283 «Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» // СПС «Консультант Плюс»
7. Этапы реформирования бухгалтерского учета в России / Янданова Ц.Н.: научная статья, 2015. – С. 103-109.
8. О необходимости совершенствования концепция бухгалтерского учета и отчётности в России/ Котова К.Ю., Алексеева П.В.: научная статья, 2019. – С. 286-294.

9. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности согласно МСФО/ Кирьянова В.А., Генералова Е.Ю.: научная статья, 2017. – С. 56-59.
10. Школа бухгалтера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://school.kontur.ru>.
11. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn>.
12. Аудит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru>.
13. Главбух [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.glavbukh.ru>.
14. Бухгалтерия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.buhgalteria.ru>.
15. Контур журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontur.ru>.

ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ АВАНСА ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ МЕСЯЦА

ЯГОВЦЕВА Е.Д.

Научный руководитель – Петрунькина Л.Г.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Понятие «аванс» не определено в Трудовом Кодексе РФ. Вместо этого говорится, что заработная плата за труд работника должна выплачиваться не реже двух раз в месяц: первая выплата является авансом, а вторая – итоговой, при этом разница между ними не может составлять больше 15 календарных дней, а дата должна быть назначена точно, а не варьироваться в периоде нескольких дней.

Согласно Письму Министерства Труда Российской Федерации от 20.03.2019 № 14-1/В-178, в 2020 году организация имеет право выбрать способ определения аванса:

- Сумма в процентном отношении от оклада (обычно это 40-50%)
- Сумма согласно пропорционально отработанному времени

При этом считается, что аванс за первую половину месяца необходимо начислять в зависимости от отработанного времени, иначе считается, что работник будет ущемлен в своих трудовых правах, а также будет наблюдаться дискриминация в сфере труда.

Начисления, которые включаются в аванс:

1. Размер оклада за отработанное время
2. Надбавки и доплаты, выплачиваемые вне зависимости от результатов работы человека за расчетный период (доплата за работу в ночь, за совмещение, за стаж работы и пр.)

Начисления, которые не учитываются при расчете аванса:

1. Выплаты стимулирующего характера
2. Выплаты компенсационного характера (за сверхурочную работу, за работу в выходные и нерабочие праздничные дни)

НДФЛ не должен удерживаться из размера аванса, так как это уменьшает его размер на 13%, что является незаконным, ведь налоговой базой для исчисления является общая сумма заработной платы за текущий месяц. Получается, что по новым правилам начисления аванса за первую половину месяца он увеличивается на 13%.

На практике может возникнуть ситуация, когда аванс будет приближен или равен сумме заработной платы работника за месяц. Это может возникнуть, если во второй половине месяца работник ушел на больничный либо в отпуск. Тогда для работодателя возникает ситуация, когда ему не из чего исчислить НДФЛ, а значит, возникнет задолженность перед бюджетом.

Подобная проблема возникнет и при начислении алиментов, ведь они удерживаются из заработной платы, оставшейся после уплаты налогов.

Чтобы с этим не сталкиваться, работодатели делают из аванса так называемые резервные удержания. Они служат как для уплаты НДФЛ, так и для алиментов. Эти резервы равны сумме НДФЛ и алиментов, рассчитанным от заработной платы за первую половину месяца, но при этом они не противоречат законодательству, позволяя избежать задолженности по налогу на доходы.

Для создания подобных резервов удерживают 13% из аванса для НДФЛ, а впоследствии из оставшейся суммы, составляющей уже 87% от аванса, удерживают еще 25% для выплаты алиментов.

Далее, вышеизложенное иллюстрировано примером.

По штатному расписанию работнику определен оклад 45000 рублей. На него в бухгалтерию поступил исполнительный лист о взыскании алиментов, согласно которому ежемесячно необходимо удерживать 25% заработной платы. Размер аванса работников начисляется пропорционально отработанному времени. Организация создает резервные удержания, равные НДФЛ с аванса и проценту по алиментам.

Всего в феврале 2020 года 19 рабочих дней, из них с 1 по 15 число – 10 рабочих дней, а с 16 по 29 число – 9 рабочих дней. Первую половину месяца работник отработал полностью, поэтому его аванс составил:

$$45000,00 / 19 \times 10 = 23684,21 \text{ рублей}$$

Определены резервные удержания:

$$23684,21 \times 13\% = 3078,94 \text{ рублей}$$

$$(23684,21 - 3078,94) \times 25\% = 5151,32 \text{ рублей}$$

Аванс, который получит работник:

$$23684,21 - 3078,94 - 5151,32 = 15453,95 \text{ рублей}$$

Во второй половине месяца работник отработал 7 дней.

Заработная плата за февраль 2020 года:

$$45000,00 / 19 \times 17 = 40263,16 \text{ рублей}$$

С этой суммы удержан НДФЛ и алименты:

$$40263,16 \times 13\% = 5234,21 \text{ рублей}$$

$$(40263,16 - 5234,21) \times 25\% = 8757,24 \text{ рублей}$$

Помимо этого, из заработной платы необходимо удержать аванс:

$$40263,16 - 5234,21 - 8757,24 - 15453,95 = 10817,76 \text{ рублей} - \text{получит работник в}$$

качестве зарплаты за февраль.

Вопросы, связанные с установлением порядка расчета аванса по заработной плате актуальны. Так как выплаты зарплаты реже, чем каждые полмесяца, за нарушение требования устанавливать в организации конкретные даты выплаты заработной платы не реже чем каждые полмесяца, а также за несоблюдение установленных дней выплаты при фактическом соблюдении требования выплачивать заработную плату не реже, чем каждые полмесяца работодатель привлекается к административной ответственности по ч.1 ст. 5.27 КоАП в виде предупреждения или наложения административного штрафа:

- на должностных лиц в размере от 1 до 5 тысяч рублей;
- на ИП — от 1 до 5 тысяч рублей;
- на юридических лиц — от 30 до 50 тысяч рублей.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что выбор порядка расчета аванса за первую половину месяца и закрепление его в локальных актах экономического субъекта позволит работодателю избежать административной ответственности за несоблюдение норм трудового законодательства и ущемления прав наемных работников.

Литература

1. Письмо Министерства труда и социальной защиты РФ от 20.03.2019 г. N 14-1/В-178 «О размерах выплаты за первую половину месяца (аванса)» [Электронный ресурс] URL: <https://base.garant.ru/72245386/> (дата обращения 09.02.2020)
2. Письмо Министерства труда и социальной защиты РФ от 5.02.2019 г. N 14-1/ООГ-549 «Об удержании НДФЛ с заработной платы за первую половину месяца» [Электронный ресурс] URL: <https://base.garant.ru/72199528/> (дата обращения 09.02.2020)
3. Зарплата за первую половину месяца: как рассчитывать аванс и какие суммы из него удерживать [Электронный ресурс]//Бухонлайн URL: <https://www.buhonline.ru/pub/comments/2017/11/12920> (дата обращения 09.02.2020)
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2002 - № 1 (ч. 1) - ст. 3

СЕКЦИЯ 4. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА БАНКОВСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

КАРТЫ РАССРОЧКИ КАК НОВЫЙ СПОСОБ ЗАВОЕВАНИЯ РЫНКА В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

БРАЗГИНА Е. Н.

Научный руководитель – Катаева Н.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Согласно докладу Центробанка о денежно – кредитной политике, россияне в 2018 г. потратили больше денег, чем ожидали эксперты. В 2019 г. предполагается дальнейший рост потребительского спроса, прогноз увеличения расходов россиян повышен до 3,5% - 4%. Такую ситуацию специалисты объясняют стабилизацией на рынке труда, повышением доступности кредитования и уходом от сберегательной модели поведения. Отметим эксперты и ускорение роста заработной платы в номинальном и реальном выражении. Процентные ставки по потребительским займам сократились до 14% -15% после снижения ключевой ставки Банка России с 10 до 7,75%, а индекс покупательской активности с начала года увеличился на 3,7%.

Отечественный банковский рынок начал переживать новый подъем кредитования. По результатам опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ, у каждого пятого россиянина есть кредитная карта, 79% держателей кредитных карт пользуются ими. Более половины тех, у кого есть кредитные карты, оформили их на всякий случай; при этом каждый пятый житель России готов взять кредит. Треть населения РФ за последний год оформляли новые кредиты или продолжали выплачивать имеющиеся. Согласно опросу, люди, у которых уже есть кредитные обязательства, более склонны считать, что сегодня подходящее время для займов. При этом 21% россиян (на 10 процентных пунктов больше, чем год назад) отмечают, что сейчас не стоит брать кредиты, заявили две трети опрошенных – 64%, что на 13 п. п. меньше, чем в прошлом году. Доля россиян, оформлявших или выплачивавших кредит за последние 12 месяцев, не изменялась с марта прошлого года и составила 33% [1].

Берут кредиты в основном люди от 25 до 54 лет. Особенно они востребованы среди жителей малых населенных пунктов и городов с населением до 50 тыс. человек, а также среди жителей крупных городов с населением от 500 тысяч до миллиона человек (по 41% соответственно).

По данным бюро кредитных историй, в 2019 г. Россияне получили свыше 6 млн кредитных карт, что на 54% больше, чем в предыдущем году. Наибольший рост

показали карты с максимальным лимитом от 100 тыс. рублей – их выдали на 70% больше, чем в 2018 году. Число кредиток с лимитом до 20 тыс. рублей выросло на 10%, а от 20 до 100 тыс. рублей – на 47%. Например, в банке «Русский стандарт» спрос на кредитные карты в 2019 году вырос на 60%, а Тинькофф банке выдали 2,4 млн карт, что на 76% больше, чем в 2018 году [5].

Количество новых кредитов росло медленнее, чем суммы кредитования, которые повысились благодаря увеличению лимитов по кредитным картам. В результате кредитки лидировали по темпам роста. Количество выданных за год новых карт (без учета выпущенных взамен карт с истекшим сроком) выросло лишь на 8% - до 8,65 млн штук, а их совокупные лимиты увеличились за прошлый год почти вдвое – на 48%, до 544,5 млрд рублей. Традиционно преобладали в категориях потребительского кредитования бытовая электроника и мобильные устройства.

В условиях высококонкурентного рынка продавать кредитные финансовые продукты и сервисы все сложнее. Клиенты завалены банковскими предложениями, война маркетинговых бюджетов завела в тупик, пенетрация внутренних кросс-продаж разных продуктов имеет свой потолок. Банки вынуждены менять свои подходы и продукты [2].

Ответ нашелся в развитии партнерства с крупнейшими игроками онлайн – и офлайн- ретейла. Клиенту не нужен кредит ради денег, человек обращается в банк для решения своих текущих задач. Реальное формирование спроса на кредит происходит именно в момент выбора желаемой покупки. И, чтобы оказаться в нужный момент рядом, уже недостаточно трудоемкого классического потребительского кредита или монокобренда. Новые продукты должны быть универсальными в использовании, легкими в получении и понятными для клиентов. Эти предпосылки и растущие потребности клиентов подготовили среду для экспансии карт рассрочки в России и за рубежом [4].

Впервые карты рассрочки появились в Турции в 1998 г. А сегодня они уже вытесняют потребительские кредиты и кредитные карты по всему миру. Доля рассрочки в общем обороте кредитных карт в Великобритании достигла 45% в 2016 г., в Индии этот показатель еще выше – 65%, в Китае – 48% в онлайн-платежах. В Израиле в рассрочку приобретается более 25% товаров, из них 90% по картам рассрочки – в онлайн. А лидерство на международном рынке принадлежит Аргентине и Бразилии: 76 и 80% от всего кредитного оборота.

В Турции рассрочка составляет 75% всего объема покупок. При этом 66% ее приходится на 6 сегментов: одежда, электроника, супермаркеты, мебель, страхование и товары для ремонта.

На примере трех основных групп клиентов, сформированных в зависимости от типа поведения, можно выделить несколько преимуществ, которые предоставляют карты рассрочки (таблица 1).

Таблица 1 Преимущества карт рассрочки для банков и банковских клиентов

Группа клиентов	Выгода для клиента	Выгода для банка
Транзакторы	Больше возможностей для покупок	Увеличение транзакционной активности
Обладатели возобновляемых («револьверных») кредитных карт	Возможность получения беспроцентного кредита	Конкурентное преимущество
Клиенты с низким лимитом	Возможность совершать более крупные покупки	Увеличение оборота

Клиенты уже высоко оценили простые и прозрачные условия рассрочки, понятную схему платежей и тот факт, что банковское обслуживание в данном случае бесплатно. Основное преимущество перед классическими кредитными картами – рассрочка отсчитывается с даты покупки, а не с даты льготного периода [3]. Этот продукт удобен как для небольших ежедневных покупок по карте, так и для редких

дорогостоящих приобретений. Стратегическое партнерство с ретейлерами помогает решить проблему расширения маркетинговых каналов при снижении стоимости привлечения клиента за счет продвижения продуктов на базу участников программы. У партнеров растет оборот и средний чек, увеличивается лояльность клиентов, в то время как у банков повышается транзакционная активность. Преимущества, предоставляемые картой рассрочки, банку, клиенту и партнеру представлены в таблице 2.

Таблица 2 Преимущества, предоставляемые картой рассрочки, банку, клиенту и партнеру

Преимущества для клиента	Преимущества для банка	Преимущества для партнера
<ul style="list-style-type: none"> - Без процентов и переплат - Рассрочка до 36 месяцев - Без первоначального взноса - Бесплатное обслуживание - Бесплатное пополнение карты онлайн - Право делить стоимость покупки на равные части - Начисление процентов на остаток и кешбэк 	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение продаж - Привлечение новых клиентов - Рост транзакционной активности - Снижение затрат на удержание клиента - Комиссионный доход - Снижение оттока клиентов 	<ul style="list-style-type: none"> - Привлечение новых партнеров - Снижение затрат на маркетинг - Увеличение среднего чека - Рост торгового оборота - Повышение лояльности клиентов

Карта рассрочки становится все более эффективным, привлекательным и удерживающим клиента банковским продуктом. Постепенно она вытесняет из кошельков клиентов другие кредитки.

Карты рассрочки стали универсальной альтернативой кредитной и POS-карты, объединив их функции.

Если сравнить карту рассрочки с другими банковскими продуктами, можно увидеть ряд ее преимуществ перед кредитными картами и потребительскими кредитами (табл.3).

Таблица 3 Преимущества карты рассрочки по сравнению с кредитными картами и потребительскими кредитами

Карты рассрочки	Кредитные карты	POS
Бесплатная карта	Платная карта	Часто нет карты
Бесплатное обслуживание	Платное обслуживание	Нет обслуживания
Беспроцентное пользование лимитом	Высокий процент	Беспроцентное пользование лимитом
До 36 месяцев беспроцентной рассрочки	До 4 месяцев беспроцентной рассрочки	До 24 месяцев беспроцентной рассрочки
Без первоначального взноса	Без первоначального взноса	Иногда требуется первоначальный взнос
Небольшой штраф за просрочку	Большой штраф за просрочку	Большой штраф за просрочку
Не требуется договор на каждую покупку	Не требуется договор на каждую покупку	Требуется договор на каждую покупку
Доступна всем клиентам	Доступен всем клиентам	Доступен не во всех категориях
Не предлагает дополнительных платных услуг	Навязывание дополнительных платных услуг	Навязывание дополнительных платных услуг

В России карты появились недавно и представлены несколькими игроками: это «Совесть», «Халва» от Совкомбанка, Карта рассрочки от Хоум Кредит энд Финанс Банка и «Вместо денег» от Альфа-Банка. Кроме того, функция рассрочки по кредитным картам есть у Тинькофф Банка и Банка «Русский Стандарт» (таблица 4).

Таблица 4 Условия, предоставляемые по разным картам рассрочки

Показатель	«Халва»	«Хоум-кредит»	«Совесть»	«Вместо денег»
Кол. Партнеров	>125 000	>20 000	>40 000	>84
Кол. клиентов	более 1 300 000	более 300 000	более 500 000	нет данных
Мак. лимит	до 350 000	до 300 000	до 300 000	до 300 000
Льготный период	36 мес.	60 дней	равен сроку рассрочки	равен сроку рассрочки
Продление рассрочки	предусмотрено	-	-	Предусмотрено

Период рассрочки	до 12 мес. стандарт, до 30 мес. по тарифу	до 12 мес.	до 12 мес.	до 24 мес.
Оформление карты	на сайте, в офисе банка, при посредстве курьера	в магазине, на сайте банка	на сайте банка, в магазине, при посредстве курьера	на сайте банка, в магазине
Кешбэк	от 1 до 20%	нет	нет	Нет
% на остаток собственных ср-в	од 7,5%	нет	нет	Нет
Снятие наличных	есть	нет	есть	Нет
Штраф за просрочку	19% годовых	29,8% годовых	10% годовых	10% годовых
Льготный период при просрочке	5 дней	нет	нет	Нет

Пока лидирующие позиции по объемам выдач и количеству подключенных партнеров занимает «Халва» от Совкомбанка. Но и другие банки ведут борьбу за экспансию российского рынка, предлагая все новые функции и сервисы. А в результате такой банковской активности выигрывает клиент. И это позволяет уверенно утверждать, что у карт рассрочки большое будущее.

Литература:

1. Академик – большой энциклопедический словарь (dic.academic.ru)
2. Декина И.А. Современные банковские операции, продукты и услуги // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 6
3. Мартыненко Н.Н., Маркова О.М., Рудакова О.С., Сергеева Н.В. Банковские операции. Учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт. 2018.
4. Потемковский И.И. СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ, ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 2
5. Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» (web.snauka.ru)

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

ЕМЕЛЬЯНОВА С.М.

Научный руководитель – Галкин И.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность данной работы заключается в том, что без развитого, успешно действующего сегмента кредитования невозможно полноценное функционирование экономики любой страны. В качестве примера можно рассмотреть сферу кредитования в России. По данным сайта Центрального банка Российской Федерации объем кредитов, предоставленных юридическим лицам в России в рублях с 1.01.2015 по 01.01.2019 год, увеличился в 1,2 раза, а именно на 6 773 млрд. рублей. В Пермском крае за указанный период данный показатель увеличился в 1,1 раз, а именно на 648 млн. рублей. [6] Данный факт свидетельствует о том, что без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление хозяйств, предприятий, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутрисубъектном и внешнем экономическом пространстве.

Вместе с этим, банки испытывают ряд проблем в процессе кредитования корпоративных клиентов, наиболее значимой из которых является рост объема просроченной задолженности. Исходя из данных сайта Центрального банка Российской Федерации

Федерации размер задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам растет и на 01.12.2019 год составляет 27 663 млрд. рублей. [6]

Во-вторых, в ходе реализации кредитного процесса задействовано значительное количество различных служб и сторонних организаций, которые проводят большой объем необходимой многосторонней работы, какая-то часть операций может быть вынесена на аутсорсинг, андеррайтинг и тому подобное, что безусловно, влечёт за собой увеличение себестоимости конечного кредитного продукта.

Анализ системы кредитования юридических лиц в Пермском крае будет проводиться на примере Акционерного коммерческого инновационного банка развития средств связи и информатики «Почтобанк» акционерное общество (далее АО АКИБ «Почтобанк»).

В Банке используется система регулярной оценки качества кредитного портфеля, оперативного мониторинга и контроля кредитных рисков, включая определение достаточности сформированных по ним резервов. Проводится подготовка аналитической отчетности по управлению кредитными рисками, независимая текущая оценка процессов управления кредитными рисками, результаты которой доводятся непосредственно до Правления Банка, соответствующих коллегиальных органов управления и высшего руководства Банка.

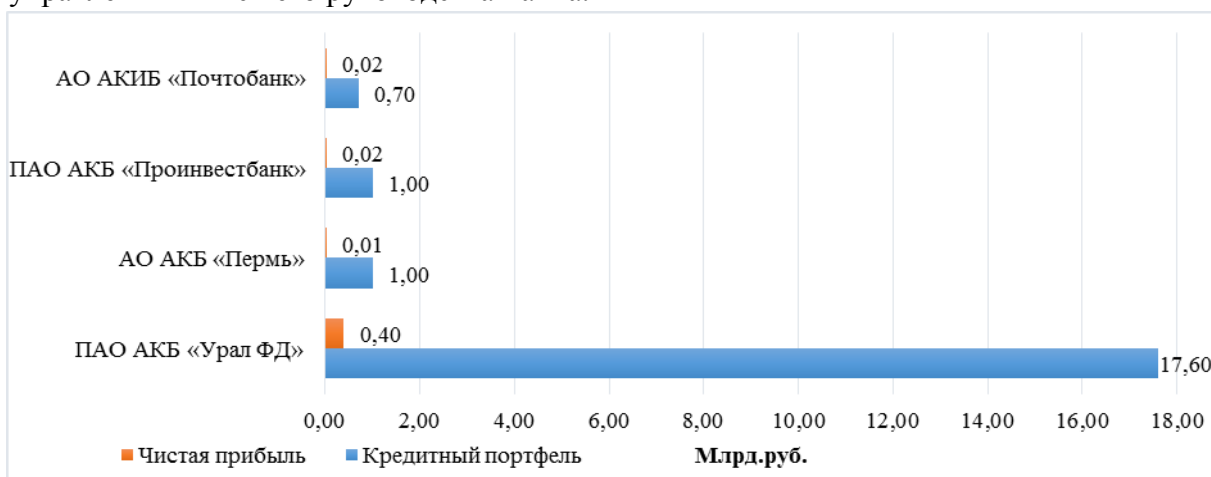


Рисунок 1 - Положение АО АКИБ «Почтобанк» среди региональных банков Перми на 01.10.2019г.

По состоянию на 01.10.2019 сеть подразделений Банка, осуществлявших обслуживание клиентов, состояла из основного офиса, 6 дополнительных офисов и 16 операционных касс.

При организации системы управления кредитными рисками Банк использует консервативный подход к оценке рисков, что в сочетании с отвечающей уровню и масштабам деятельности организационной структурой позволяет создать эффективную систему мониторинга и контроля на стадии возможного перехода кредита в категорию «проблемных» и проводить жесткую политику по управлению проблемными активами. Работа с данной категорией кредитов ведется профильной службой, эффективность принимаемых мер находится под пристальным вниманием коллегиальных органов Банка в целях своевременного предотвращения возможных убытков и подтверждения достаточности мер для защиты интересов Банка. [5]

По данным отчетности АО АКИБ «Почтобанка» количество работающих счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее ИП), находящихся на обслуживании в Банке, составило - 1 322 счета, в том числе: 802 счета юридических лиц и 520 счетов ИП.

Анализируя данные рисунка 1 можно сделать вывод о том, что состояние кредитного портфеля АО АКИБ «Пермь», чистая прибыль - низкие в сравнении с другими региональными банками Перми, более того имеют тенденцию к снижению по сравнению с 2017 годом на 1,5 и 61 млн. рублей соответственно. [5]

Данное положение может быть связано с тем, что АО АКИБ «Почтобанк» имеет небольшую клиентскую базу по сравнению с другими региональными банками. Также немаловажен вопрос о просроченной задолженности заемщиков.

Опираясь на данные рисунка 2, можно выявить следующее: просроченная задолженность по ссудам, выданным, физическим лицам в 2018 году снизилась, по сравнению с 2017 годом на 415 тысяч рублей, однако просроченная задолженность по ссудам, выданным юридическим лицам и ИП выросла на 40 тысяч рублей.

Причины происходящего могут заключаться в недостаточной диверсификации кредитного портфеля. Для этого необходимо рассмотреть кредитный портфель в разрезе субъектов кредитования (Рисунок 3).



Рисунок 2 - Удельный вес ссудной и приравненной к ней задолженности в разрезе видов заемщиков за 2017-2019 гг.

Рассматривая данные рисунка 2, можно сделать вывод о том, что банк снизил объем кредитного портфеля по юридическим лицам и ИП на 8,2 и 1,4 млн. рублей соответственно. При этом увеличил кредитный портфель по физическим лицам на 2,2

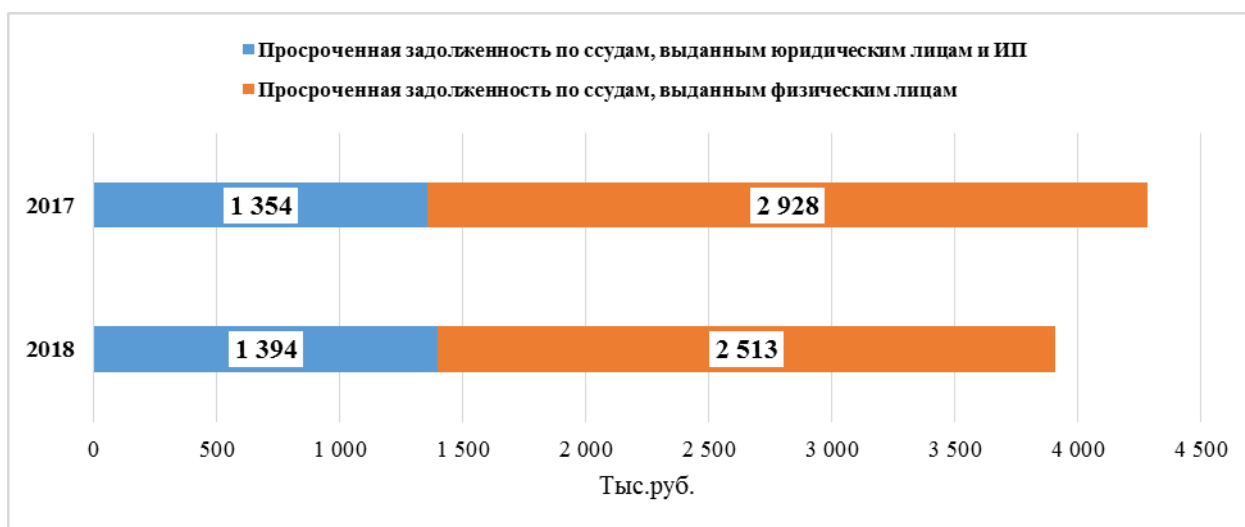


Рисунок 3 - Просроченная задолженность за 2017-2018 гг.

млн. рублей при сравнительно стабильных показателях портфеля кредитов, предоставленных кредитным организациям и ЦБ РФ.

Это может свидетельствовать о том, что кредитные продукты, предлагаемые юридическим лицам, пользуются меньшей популярностью по причине того, что АО АКИБ «Почтобанк» не может позволить допустить высокий риск в сегменте корпоративного кредитования. Поэтому банк переориентирует свой бизнес на физических лиц, которых гораздо проще привлечь. Тем не менее следует учитывать качество ссудной задолженности в целом.

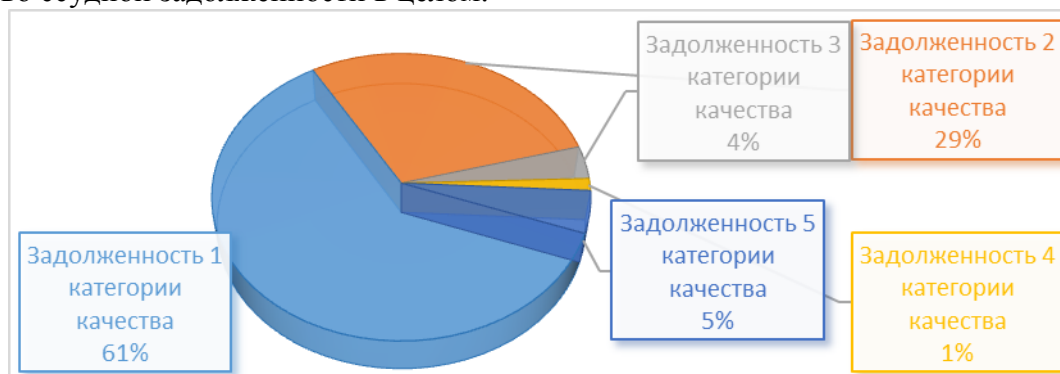


Рисунок 4 - Качество ссудной и приравненной к ней задолженности на

Исходя из данных, представленных на рисунке 4, можно с уверенностью заключить, что наибольший удельный вес на 01.10.2019г. занимает ссудная задолженность 1 категории качества – 61%, в свою очередь наименьший удельный вес занимает ссудная задолженность 4 категории качества – 1%.

Такое соотношение может быть вызвано рядом причин, главная из которых связана с несвоевременным исполнением должником своих финансовых обязательств.

Теперь обратим внимание на выполнение Банком нормативных требований ЦБ РФ, в частности на норматив Н6 - Норматив максимального размера риска регулирует кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков и определяет максимальное отношение совокупной суммы обязательств заемщика перед банком и обязательств перед третьими лицами, вследствие которых у банка возникают требования в отношении указанного заемщика к собственным средствам банка.

Следует отметить данные, представленные на рисунке 5 происходит снижение значения норматива Н6 на 5,2%, что свидетельствует о снижении кредитного риска. При этом норматив не превышает установленной нормы ЦБ РФ $H6 \leq 25\%$.

Подводя итог проведенному анализу, необходимо еще раз отметить несколько ключевых моментов: АО АКИБ «Почтобанк», как и некоторые другие пермские банки испытывает трудности с поддержанием кредитного портфеля на надлежащем уровне, что в первую очередь связано с оттоком клиентов в другие экономически привлекательные для них банки, представляющие более выгодные условия и использующие при этом каналы удаленного доступа к реализуемым продуктам и услугам, предлагая потребителям широкий спектр цифровых инструментов для удаленного управления своими счетами и продуктами.

Таким образом, наилучшим способом улучшения положения банков регионального сегмента, в частности АО АКИБ «Почтобанк», является, в широком понимании, цифровизация бизнеса, что на практике подразумевает следующее:

1. Применение чат-ботов и виртуальных помощников, а также использование роботов-консультантов. Облегчает взаимодействие с клиентом, позволяя получить ответ на вопрос в любое удобное время.

2. Удаленная биометрическая идентификация. Механизм, позволяющий получать финансовые услуги дистанционно, подтвердив личность с помощью биометрических персональных данных (изображение лица и голос).

3. Автоматизированное дистанционное банковское обслуживание. Предоставление банковских услуг клиенту с использованием средств телекоммуникаций (чаще всего телефон, интернет) без непосредственного визита в банк.

4. Создание межотраслевых платформ. Объединение предприятий различных сфер бизнеса с целью достижения общих целей.

5. Использование системы быстрых платежей. Сервис, позволяющий клиентам мгновенно переводить деньги по номеру мобильного телефона, вне зависимости от того, в каком банке открыты счета отправителя или получателя средств.

6. Применение Big Data. Работа с информацией большого объема, находящейся в разных источниках в целях увеличения эффективности работы, создания новых продуктов и повышения конкурентоспособности. [7]

Литература:

1. Крымова И.А., Чистякова М.К. Совершенствования управления кредитованием юридических лиц в коммерческих банках//Вестник сельского развития и социальной политики. №3(23), 2019

2. Махачев Д.М., Мустафаева М.А. Анализ и оценка современного состояния рынка кредитования юридических лиц в Российской Федерации//Азимут научных исследований: экономика и управление. Т. 8. № 3(28), 2019

3. Хмызова А.Ю., Добролежа Е.В. Управление клиентскими потоками в банковской деятельности//Экономика и управление: современные вызовы, тенденции и перспективы развития, 2019

4. Яковлева А.С. Анализ ликвидности региональных коммерческих банков//OECONOMIA ET IUS. №3,2019

5. Официальный сайт АО АКИБ «Почтобанк». – Режим доступа: <https://www.uralexpress.ru>

6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – Режим доступа: <http://cbr.ru>

7. Портал выбора технологий и поставщиков Tadviser. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЖИЖИЛЕВА Ю.И., БЕЛОНОВА Т.С.

Научный руководитель — Гуляева В.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ипотека - это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества.

Итак, ипотека с нуля. Давайте начнем разбираться с этим вопросом.

Последнее время все больше россиян принимают решение о покупке жилья с помощью ипотечного кредита. Данная схема имеет свои плюсы: не нужно занимать денег у родных и знакомых, вы оформляете квартиру сразу же в собственность, а рассчитаться по кредиту можно в соответствии со своими потребностями.

Обобщенно можно выделить алгоритм ипотечной сделки:

1. Предварительная квалификация клиентов и оформление заявления на кредит.
2. Сбор и подтверждение полученной информации.
3. Проведение оценки вероятности погашения кредита потенциальным заемщиком (андеррайтинг заемщика).
4. Принятие решения кредитным комитетом о предоставлении кредита.
5. Заключение кредитной сделки.
6. Обслуживание ипотечного кредита.

На этапе предварительной квалификации клиентов проводится собеседование с потенциальным заемщиком, в ходе которого решаются следующие задачи.

1. Определяется круг клиентов, которые с точки зрения банка могут быть квалифицированы как потенциальные заемщики
2. Клиенты получают необходимую информацию относительно порядка и условий предоставления банком жилищных ипотечных кредитов населению
3. Проводится предварительный расчет максимально допустимой суммы кредита, ежемесячных платежей клиента в счет погашения кредита и процентов по нему, примерной суммы собственных денежных средств, которыми должен располагать заемщик.

Второй этап. Клиент, прошедший процедуру предварительной квалификации, получает список документов, которые он должен представить в банк для подтверждения информации, необходимой для принятия решения о возможности выдачи ему кредита на условиях, приемлемых для банка.

Третий этап. Основным считается этап проведения оценки вероятности погашения кредита потенциальным заемщиком (андеррайтинг заемщика). На этом этапе проводится анализ собранной и документально подтвержденной информации

Четвертый этап. Кредитный комитет изучает кредитное дело потенциального клиента, заключение юриста о приемлемости предмета залога, заключение специалиста по оценке вероятности погашения кредита, выносит решение: кредит выдать, выдать при условии, отказать.

На Пятом этапе непосредственно заключается кредитная сделка

Последний этап — обслуживание ипотечного кредита.

Сезонность ипотечного рынка такова, что основной объём выдачи традиционно приходится на последний квартал года, при этом больше всего кредитов выдаётся в декабре. Причиной этого является снижение процентных ставок ипотечных кредитов к концу года, что видно на данной диаграмме. В 2018 году происходит стабильное снижение ставки и такой же стабильный рост выдаваемых кредитов. В 2019 году видно резкое снижение процентной ставки, и выдаваемая ипотека в свою очередь резко возросла.

После рекордной выдачи кредитов в декабре в первые месяцы года активность на рынке резко снижается, что отображено на данной диаграмме.



Рис. 1 – Объём ипотечного кредитования за 2018-2019 гг.

На данной диаграмме показан объём ипотечного кредитования в рублях, предоставленных за месяц. Данные взяты на официальном сайте Центрального Банка.

На диаграмме видно, что выдаваемые ипотечные кредиты растут в течение года и наибольшее кредитование приходится на декабрь, а наименьший спрос на январь. Данная ситуация видна как в 2018, так и в 2019 году.

И в 2018, и в 2019 году. Разница между количеством выдаваемых кредитов в декабре и январе следующего года составляет почти в 2 раза, что связано с изменением ставки, а также снижением бюджета у населения на начало года.

Ипотечные кредиты помогают коммерческому банку диверсифицировать свою клиентскую базу, привлечь депозиты и найти источники доходов, дополняющие и компенсирующие риск по кредитам и депозитам предпринимательских фирм.

ПАО «Сбербанк» предлагает большой спектр банковских продуктов, в том числе большое разнообразие кредитов юридическим и физическим лицам, а также кредитным организациям. Что касается физических лиц, помимо ипотеки, банк также выдает кредиты на потребительские цели, автокредиты, также кредитные карты.

Таблица 1. Чистая ссудная задолженность по кредитам физическим лицам в разрезе целей кредитования.

Наименование показателя	На 2017 год		На 2018 год		Изменения
	Сумма млн. рублей	Уд. вес, %	Сумма, млн. рублей	Уд. вес, %	
Ипотечные кредиты	2 764 474	56,1	3 436 563	55,7	+672 089
На потребительские цели	2 156 530	43,8	2 731 777	44,3	+575 247
Автокредиты	4 818	0,1	2 430	0,0	-2 388
Кредиты физическим лицам до вычета резервов на возможные потери	4 925 822	100,0	6 170 770	100,0	+1 244 948

«Сбербанк является крупнейшим игроком на российском рынке ипотечного кредитования. За 2018 год доля Сбербанка на российском ипотечном рынке увеличилась на 0,7 п. п. и составила 56,3%. В 2018 году Сбербанк выдал 829 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1,563 трлн рублей. По сравнению с предыдущим годом объем выданных ипотечных кредитов вырос на 44%», — говорится в отчете. [2]

Жилищное кредитование оставалось приоритетом Сбербанка в отчетном году. Всего за 2018 год Сбербанком было выдано 632 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1082 млрд. рублей.

Таблица 2 Жилищное кредитование в ПАО «Сбербанк России»

	2015	2016	2017	2018
Доля Сбербанка на российском рынке жилищного кредитования, %	50,4	53,0	55,0	54,6
Объем выданных Сбербанком кредитов, млрд. руб.	638	661	722	1082
Количество выданных Сбербанком кредитов, тыс. шт.	451	589	439	632
Средневзвешенная процентная ставка по ипотечному кредитованию, %	15,0	12,0	9,4	8,6

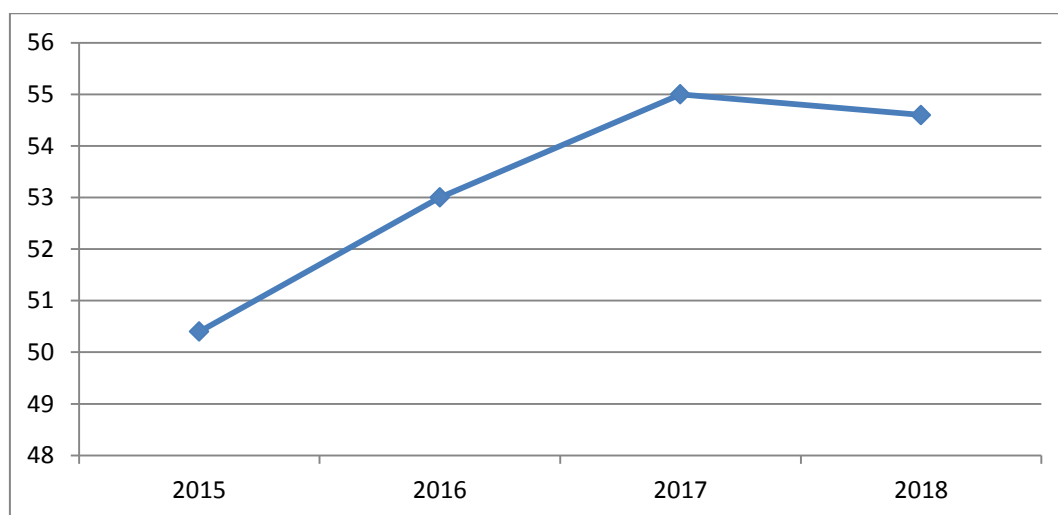


Рис.1. Доля Сбербанка на российском рынке жилищного кредитования в период 2015-2018 г.

Одним из факторов, которые повлияли на рост объема жилищного кредитования в 2018 году, в банке называют «рост ценовых активностей Сбербанка, интересных клиентам». В частности, в первой половине 2018 года были улучшены условия по кредитам для молодых семей, для заемщиков, приобретающих жилье у застройщиков — партнеров банка, для семей со вторым и третьим ребенком, для тех, кто рефинансировал кредит под залог недвижимости, а также для клиентов, приобретающих гараж или машино-место.

Таблица 3. Доля Сбербанка на рынке ипотечного кредитования.

Кредитование на рынке, по состоянию на 01.01.2019	Доля Сбербанка
физических лиц	около 40%
юридических лиц	около 30%
вклады населения	около 45%
привлечения средств организаций	около 20%

Таким образом, видно, что доля Сбербанка на Рынке ипотечного кредитования в Российской Федерации растет с каждым годом, кроме того является наибольшей по сравнению с его позиции в других сегментах деятельности.

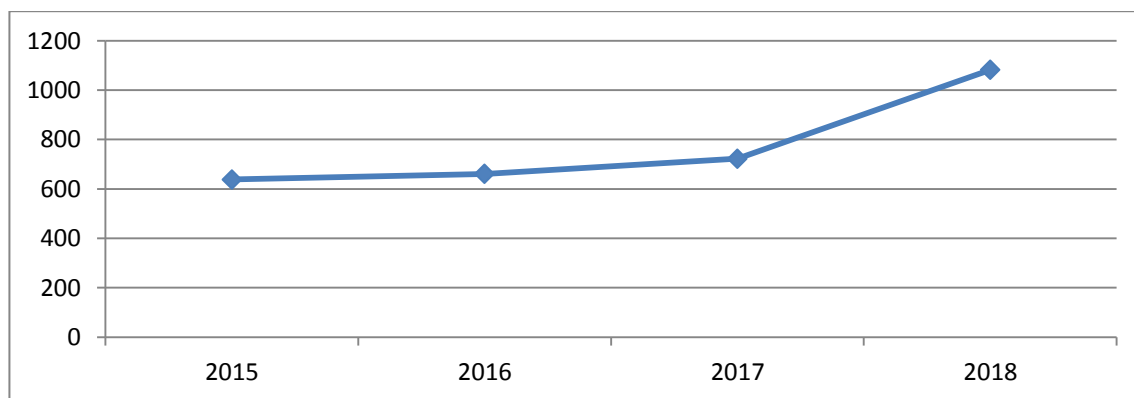


Рис.2. Объем выданных Сбербанком жилищных кредитов, млрд руб.

По этому графику можно сделать следующие выводы:

1. В период с 2015 по 2017 очевидна положительная динамика, отмечается стабильная тенденция к росту.
2. В период с 2017 по 2018 виден резкий скачок выданных жилищных кредитов, объем увеличился с 722 до 1082 млрд. рублей.
3. Объем выданных жилищных кредитов зависит от цен на недвижимость, из чего следует, что с годами граждане стали чаще приобретать недвижимость.

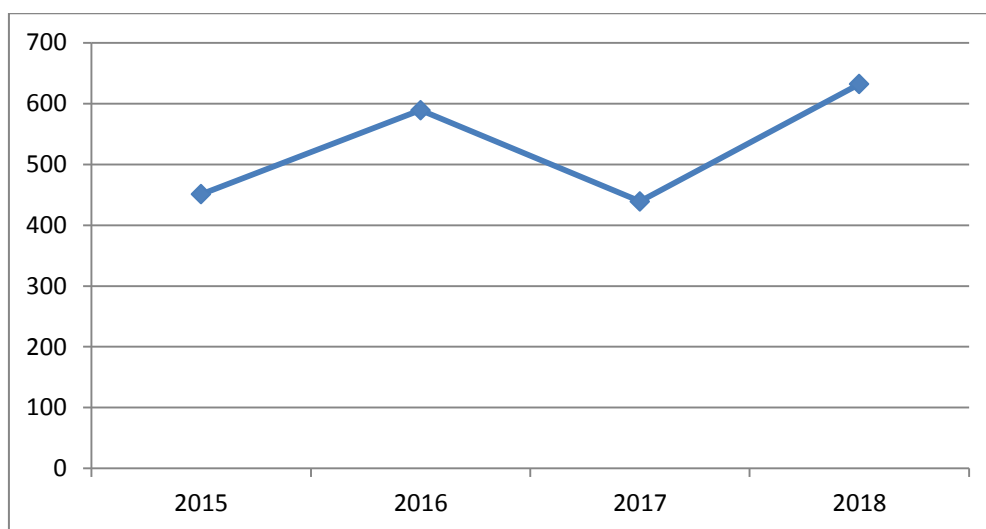


Рис.3. Количество выданных Сбербанком жилищных кредитов, тыс. шт.

Судя по графику, можно заметить, что количество выданных Сбербанком жилищных кредитов имеет нестабильную тенденцию к росту. Например, при сравнении 2015 и 2016 где количество выданных кредитов увеличилось на 138, также с 2017 по 2018 количество увеличилось на 193, а от в период с 2016 по 2017 количество уменьшилось на 150.

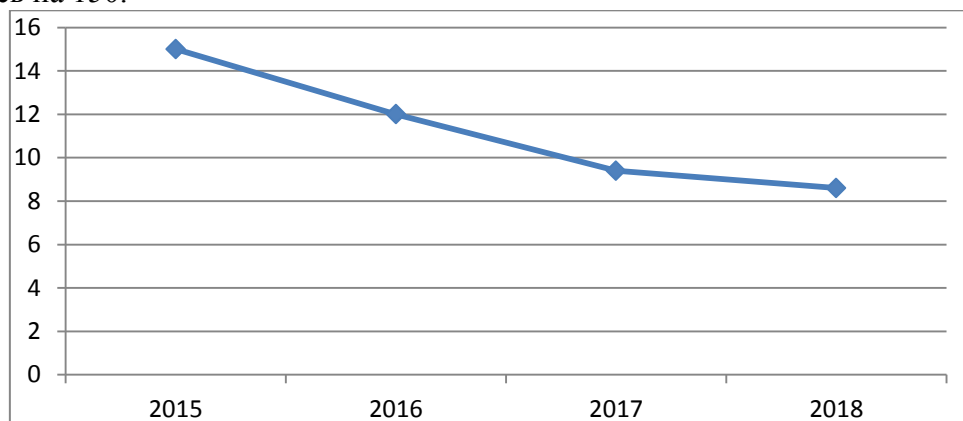


Рис. 4. Средневзвешенная процентная ставка по ипотечному кредитованию.

Таким образом, мы видим, что средневзвешенная процентная ставка по ипотечному кредитованию имеет тенденцию снижаться.

Итак, следует сказать, что ипотечное кредитование сказывается не только на улучшении жилищных условий граждан, но и способствует созданию устойчивой банковской системы.

Литература:

1. А.М. Тавасиев, Н. К. Алексеев. Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями
2. Злодеева А.Е. Ипотечное жилищное кредитование как часть экономической системы
3. <https://studopedia.info/9-8289.html>- Студопедия
4. http://rusipoteka.ru/istoria_ipoteki/ipoteka_istoriya/ - Русипотека
5. <https://ka-status.ru> - Юрист онлайн
6. <https://ihaednc.ru/> - Ihaednc
7. <http://www.lawplan.ru/lawds-1793-1.html> - Право и справедливость
8. <https://cbr.ru/>- официальный сайт Центрального Банка

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА РОСТ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.

КАЛУГИНА А.С.

Научный руководитель – Гуляева В.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Организация кредитной деятельности каждого конкретного банка является ключевой составляющей для успешного функционирования банковского сектора страны в целом. Банковское кредитование в России выступает одним из сохраняющихся внутренних стимулов для развития экономики. Наиболее доходным сегментом рынка банковских операций в этой связи выступает потребительское кредитование, и коммерческие банки весьма заинтересованы в дальнейшем развитии данного сегмента. По оценке аналитиков маржа в секторе кредитования физических лиц продолжает оставаться выше, чем в других сегментах, на 6–8 % .

В глобальном мире в последние годы ввиду развития цифровизации эксперты указывают на ключевой тренд в развитии потребительского спроса на финансовые услуги – это развитие интернет-коммерции одновременно с развитием экосистем вокруг онлайн-платформ, включающих финансовые банковские услуги. В связи с этим банкам предлагается развивать четыре базовых направления использования цифровизации в процессе создания банковских продуктов :

1. для связи с клиентами, партнёрами и сотрудниками коммерческого банка;
2. для анализа как финансового положения, так и психологического типа клиента, его предпочтения и образ жизни (на основе использования технологии искусственного интеллекта) для более глубокого персонифицирования своих предложений: начиная от специфического дизайна продукта до его содержимого (кредитование на различные цели – ипотека, путешествия, образование и т.п.) и тарифов за услуги;
3. для автоматизации низкорискованных, повторяющихся однотипных процессов, которые можно без ущерба для деятельности банка перевести в мобильные приложения и другие технологии подобного уровня для повышения продуктивности его работы;
4. для содействия инновациям в банковских продуктах и бизнес-моделях, как, например, социальный маркетинг и краудсорсинг или «бизнес-модели с цифровой ориентацией».

Цифровизация несёт существенный вызов бизнес-модели, в том числе и банкам, что позволит им эффективно реализовать свои задачи, связанные с постоянно изменяющимися потребностями клиентов, а также внедрение инноваций, способствующих поддержанию клиентской базы. Для того чтобы поддерживать инновационный ритм, банку необходимо использовать цифровые продукты, направляя все усилия на развитие цифровых технологий взаимодействия с клиентом и применение бесконтактных платежей.

На российском рынке насчитываются единицы цифровых банков, однако крупные банки готовы развиваться и двигаться в сторону цифровизации. У многих имеется дистанционное банковское обслуживание, к которому относят интернет банк и мобильный банкинг. Предпосылками перехода к цифровой экономике стало открытие Тинькофф банка, который является единственным в России онлайн-банком и обслуживает более 7 млн. клиентов с помощью приложений и контактных центров.

В рамках исследования Digital McKinsey «Цифровая Россия: новая реальность» Олег Тиньков в своем интервью рассказал, что большинство пользователей в будущем перейдут на цифровые банковские услуги и традиционные отделения уйдут на второй план. Со временем малые и средние банки будут закрываться, потому что они не

смогут инвестировать необходимые денежные средства на внедрение новых технологий, в результате чего, станут не конкурентоспособными.

Согласно статистическим данным ключевым игроком на российском рынке банковских услуг как в сфере потребительского кредитования, так и в области внедрения цифровых технологий в банковскую деятельность выступает ПАО Сбербанк. Его розничное кредитование наряду с малым и средним бизнесом являются целевыми сегментами для извлечения дополнительной прибыли банком, а цифровизация выступает в качестве инструмента их развития.

Публичное акционерное общество «Сбербанк России» (ПАО Сбербанк) – крупнейший банк не только России, но и стран Центральной и Восточной Европы, является крупным банковским учреждением на российском финансовом рынке, которое продвигает цифровые технологии в банковской деятельности на территории РФ, поэтому объектом исследования был выбран именно он.

По итогам 2018 года Сбербанк продемонстрировал устойчивый рост по всем основным направлениям розничного бизнеса. Достижению успешных результатов способствовали повышенное внимание к качеству клиентского опыта и совершенствование собственных цифровых каналов обслуживания.

Для банка главной тенденцией 2018 года стала цифровизация. Так, число пользователей digital-сервисов – мобильного приложения и личного кабинета Сбербанк Онлайн – увеличилось до 60 млн человек, а доля продаж банковских продуктов в цифровых каналах выросла до 37%.

В октябре, следуя стратегии отказа от пластиковых карт, Сбербанк представил первую полнофункциональную цифровую дебетовую карту Visa-digital, оформить и активировать которую можно без посещения офиса банка. С момента запуска было выдано более 600 тыс. таких карт.

Имея под рукой мобильное приложение Сбербанк Онлайн, клиенты могут оперативно заблокировать карту или заказать новую, перевести деньги на другой счет, оплатить штрафы ГИБДД и отслеживать статус их погашения, задать вопрос сотруднику банка и решить проблему в чате Сбербанка Онлайн, насчитывающем по итоговым подсчетам более 1 млн сессий в месяц. А уже сегодня 20% обращений через чат обрабатывается автоматически при помощи чат-ботов.

По итогам года продажи дебетовых карт в «Сбербанк Онлайн» выросли в 3 раза — до 20% от всех дебетовых карт. В два раза выросло использование функции блокировки карты. В марте 2019 года Сбербанк представил сервис смены ПИН-кода в «Сбербанк Онлайн», что, как ожидается, также будет способствовать росту использования цифровой экосистемы банка. До этого клиентам приходилось обращаться в отделение банка и заполнять письменное заявление.

Одной из самых востребованных в 2018 году стало онлайн-оформление потребительского кредита. Сегодня оформить заем без кипы бумаг стало проще: сократилось количество необходимых действий со стороны заемщика и время ответа по решению – до 2-3-х минут. Благодаря усовершенствованию сервиса каждый второй клиент оформляет кредит в Сбербанк Онлайн, а это 25 тыс. заявок ежедневно. К слову о клиентах, с прошлого года возможность оформить кредит под поручительство в Сбербанке появилась и у более старшего поколения: возраст заемщика был увеличен до 80 лет.

Сейчас Сбербанк активно развивает такие свои сервисы, как «ДомКлик» – покупка, продажа и аренда жилья, в перспективе здесь появится раздел поиска недвижимости для бизнеса; «DocDoc» – услуги телемедицины, когда клиент может проконсультроваться с опытным врачом, находясь в любой точке мира; маркетплейсы «Беру» и «Bringly».

Сбербанк формирует новую потребительскую культуру – «безналичный мир», то есть снижение в обороте доли наличных денег. На сегодня во всех регионах

обслуживания Волго-Вятского банка Сбербанка, в 42 городах, можно оплатить проезд в транспорте банковской картой или гаджетом с поддержкой Apple Pay или Samsung Pay. В Чебоксарах, к примеру, эта технология реализована во второй половине 2018 года. К тому же проезд по безналу обходится горожанам дешевле на два рубля - в троллейбусах и на четыре – в автобусах и маршрутках.

Уход от наличности также станет одним из форматов работы новых офисов Сбербанка-2020. Три таких офиса на территории Волго-Вятского банка откроются уже в этом году – в Казани, Перми и Нижнем Новгороде.

На пресс-конференции вице-президент ПАО Сбербанк также проанализировал основные тенденции банковского рынка. В минувшем году взрывной рост наблюдался в сфере потребительского кредитования. В Волго-Вятском банке Сбербанка было оформлено более 900 тысяч кредитов на сумму более 172 млрд рублей: «Причем 70% потребительских кредитов сегодня одобряются без участия человека – автоматизированной системой».

Сбербанк сократил сроки принятия решения по ипотечным заявкам. Теперь для клиентов, получающих зарплату на карту банка, процесс занимает всего 5 минут. В среднем же для одобрения заявки банку требуется 4 часа.

Сегодня 45% клиентов Сбербанка получают решение по ипотеке в течение 30 минут, 95% — в течение 24 часов. Это стало возможным благодаря цифровизации процессов и переходу к онлайн-оформлению ипотеки на сервисе банка «ДомКлик».

Оформить ипотечный кредит можно без предоставления документов при использовании системы интернет-банкинга «Сбербанк Онлайн» и технологии «Сбербанк ID» — единого стандарта идентификации и аутентификации в экосистеме банка. Электронная заявка на ипотеку сформируется автоматически, клиенту останется только проверить свои данные и подтвердить их отправку в банк.

В Москве каждый второй ипотечный кредит Сбербанка оформляется онлайн через «ДомКлик», в России — каждый четвертый.

Благодаря Сбербанку новоселами в минувшем году стали более 114 тысяч семей в девяти регионах. В ипотеку банк выдал порядка 170 млрд рублей, 13 млрд из них – в Чувашии. Каждая третья заявка на жилищный кредит в Сбербанке сегодня направляется онлайн – через сервис «ДомКлик».

19 ноября 2019 года Сбербанк сообщил о сервисе — обслуживании в WhatsApp. Теперь предприниматели могут обмениваться с банком сообщениями для быстрого и удобного получения консультаций по оформлению продуктов и услуг в интернет-мессенджере WhatsApp.

Самыми распространенными темами обращений являются оформление кредита для бизнеса, а также открытие расчетного счета и подбор подходящего пакета услуг по расчетно-кассовому обслуживанию.

С момента запуска количество обращений в канал выросло до 200 ежедневно, и цифра продолжает расти, что свидетельствует о заинтересованности предпринимателей и владельцев бизнеса в использовании WhatsApp для взаимодействия с банком.

Обратиться в банк по данному каналу можно с помощью ярлыка на страницах мобильной версии сайта или написав в WhatsApp.

6 июня 2019 года стало известно о начале использования в Сбербанке искусственного интеллекта для кредитования юридических лиц. Благодаря компьютеру время согласования займов существенно сократилось.

О том, что Сбербанк запустил процесс одобрения юридическим лицам кредитов на сумму до 2 млрд рублей на основе искусственного интеллекта, рассказал первый зампред правления Сбербанка Александр Ведяхин в рамках сессии на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ).

По его словам, прежде одобрение кредитов компаниям могло занимать от 2–3 недель. Сотрудникам кредитной организации приходилось вручную проверять

юридические документы, поставщиков, бенефициаров и лиц, принимающих решения. К началу июня 2019 года в кредитной организации функционирует более 2 тыс. моделей на основе искусственного интеллекта и машинного обучения, рассказал Александр Ведяхин. Он также отметил, что ликвидность портфеля корпоративных кредитов, выданных при помощи искусственного интеллекта, находится на положительном уровне.

Сбербанк активно внедряет искусственный интеллект в операционную деятельность. Доля прибыли, которую обеспечивают эти технологии, к началу июня 2019 года составляет 30–40%. Этот показатель планируется увеличить до 50–70% в ближайшее время, заявил Ведяхин на ПМЭФ 2019.

К 2020 году он планирует провести цифровизацию своих процессов за счет внедрения технологии удаленной биометрической идентификации граждан. Данный документ содержит микрочип с информацией о биометрических данных гражданина, фотографию, электронную подпись и изображение отпечатков пальцев. Владельцы таких документов дистанционно смогут регистрировать свой бизнес, получать какие-либо услуги, требующие электронной подписи, а также совершать иные юридические действия, не выходя из дома.

19 февраля 2020 года, Москва — Сбербанк и Федеральная нотариальная палата подписали соглашение о сотрудничестве в сфере разработки и внедрения цифровых сервисов в рамках федеральной программы «Цифровая экономика». В соответствии с документом, стороны начинают внедрять технологию «Плати QR», позволяющую оплачивать услуги нотариуса по QR-коду. Для оплаты нужно мобильное приложение «Сбербанк Онлайн» или приложение любого другого банка, подключенного к QR-платформе Сбербанка.

Безналичная оплата обеспечит возможность не носить с собой наличные при посещении нотариуса а также удаленно оплачивать нотариальные действия, не требующие личного визита: внесение средств на депозитный счет нотариуса, обеспечение доказательств в интернете, свидетельствование верности перевода и другие.

Таким образом, основным фактором роста в банковском секторе является клиентоориентированность, которая связана с высоким уровнем обслуживания и своевременным предоставлением качественных услуг населению. Это позволяет автоматизировать процессы, что способствует снижению издержек трудовых ресурсов. Внедрение технологии чат-ботов позволяет уменьшить нагрузку на колл-центры. Однако цифровизация не всегда имеет положительные последствия. Постоянно увеличивающийся объем данных приводит к тому, что банки вынуждены тратить значительные средства на защиту информации о своих клиентах.

Литература:

1. Дранев Ю.Я. Вклад цифровизации в рост российской экономики/ Ю.Я. Дранев, И.И. Кучин, М.А. Фадеев// Стат. исслед.- Москва, ВШЭ, 2018.[1,с.42].
2. Загеева Л. А. Цифровая экономика России в новом технологическом укладе / Л. А. Загеева // Инновационная экономика и право.- 2018.- №10.- [2,с. 28-30].
3. Сараев П.В. Цифровая экономика: по пути к персонализации / П.В. Сараев //Новые подходы к региональному развитию: наука, экология, экономика: коллективная монография под общей ред. Т.Г. Пыльневой - Воронеж: РИТМ, 2018. – [3,с. 72.].

NFC ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ОПЛАТЫ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

КЕТОВА Е.А., ГАБЗАЛИЛОВА А.А.

Научный руководитель — Гуляева В.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО

Расшифровка аббревиатуры NFC дословно переводится на русский язык как «ближняя бесконтактная связь». Из названия можно сразу сделать вывод об одной из главных особенностей NFC — передача данных производится на очень близком расстоянии, до 10 см. Расшифровывается как Near Field Communication – «Связь на малом расстоянии».[2]

NFC считается ветвью технологии RFID (Radio Frequency IDentification – «радиочастотная идентификация»). Это технология, которая основывается на той же идее — использование радиоволн для приема и передачи информации. При этом технология NFC имеет два приятных отличия: телефон с nfc осуществляет двустороннюю передачу данных (RFID лишь в одну сторону); поддерживает гораздо больше данных[5]

Представьте себе, что вы не носите с собой кучу пластиковых карт от разных банков, подарочные карты магазинов. Вы покупаете товары и оплачиваете услуги только с помощью своего смартфона. Просто подносите его к считывающему устройству и готово. Это не фантастика, а бесконтактная система оплаты. Еще 3 – 4 года назад только единицы ею пользовались, а в 2018 году это почти повсеместное явление.[1]

Важнейшая функция NFC — финансовые операции, поэтому важно, чтобы посторонний не мог вмешаться в процесс передачи информации. А на малом расстоянии легко убедиться, что никто не подносит гаджеты близко, пока вы проводите оплату.[3]

Так как технология чаще всего используется для оплаты покупок, остро встает вопрос о ее безопасности. Но беспокоиться обладателям смартфонов с NFC не стоит. Во время эмуляции карт информация передается на терминал при помощи цифрового идентификатора, который зашифрован. В таком случае номер карты не считывается.

В плане безопасности с положительной стороны проявляет себя кажущийся недостаток технологии – скромный радиус действия. Перехватить данные будет сложно, так как для этого устройство-перехватчик должно находиться на расстоянии менее 4 сантиметров. Плюс ко всему платеж пройдет только в том случае, если пользователь подтвердит покупку отпечатком пальца или цифровым кодом.[4]

На данный момент краж путём проведения бесконтактных платежей практически нет. В первую очередь это обусловлено малым радиусом действия мобильных терминалов. Для совершения транзакции банковскую карту требуется подносить вплотную к терминалу. С учетом того, что карты носят в кошельке или сумке — это невозможно. [10]

Бесконтактные платежи: В современных супермаркетах, ресторанах, кинотеатрах, транспорте (например, метро, автобусах) часто используются бесконтактные терминалы с поддержкой технологии PayPass или её аналогов. Для оплаты используется технология, которая основана на NFC и работает с пассивными метками, установленными в бесконтактные банковские карты. Однако можно ее использовать и в смартфоне, для этого на терминале надо активировать бесконтактный режим. Убедитесь, что функция nfc в вашем телефоне включена. Запустите своё платёжное приложение. Это может быть Google Pay, Apple Pay, Samsung Pay либо приложение вашего банка (если оно поддерживает данную технологию). Подтвердите вход с помощью пароля, отпечатка пальца или сканирования лица. Для передачи средств поднесите смартфон к терминалу. Если оплата не проходит сразу – проведите смартфоном вдоль терминала. Дождитесь отклика. Как правило, на экране появляется сообщение об успешной транзакции, которое сопровождается вибрацией. Дождитесь подтверждения от терминала.[3]

Одна из причин существования этой технологии — потребность в безопасности. Логично, что «взломать» контакт, происходящий в малой области, чисто физически трудно, в отличие от остальных беспроводных соединений. Но для чего нужна такая технология, если с её помощью нельзя связаться с устройством, находящимся даже в десяти метрах? Всё просто: NFC имеет совсем другую направленность. Из очевидного — бесконтактная оплата путем поднесения смартфона к терминалу. Но это далеко не единственная область, в которой можно использовать NFC.

Примеры использования чипа NFC: Передача медиафайлов, контактов или настроек между смартфонами; Безналичная оплата. Пожалуй, самый популярный вариант использования системы, который широко применяется и в России. Также существуют различные варианты: оплата проезда, предоставление личных данных по касанию и др.; Считывание информации. NFC-теги в смарткартах и других объектах позволяют мгновенно заносить в смартфон информацию, к примеру, с визитной карточки. NFC-чипы достаточно малы, чтобы их можно было встроить почти в любой предмет; Некоторые телевизоры Sony имеют функцию One Touch Mirroring, которая позволяет выводить на экран телевизора видео из памяти телефона; Контроль доступа к различным сервисам или объектам, где вместо ключа используется устройство с NFC-чипом.

Здесь будет рассмотрен самый популярный способ использования NFC — эмуляция карт. При помощи эмуляции можно создать виртуальный дубликат карты и расплачиваться с телефона, словно с карточек MasterCard PayPass или Visa Paywave, которые для списания средств просто прикладываются к терминалу.

Смартфоны с NFC-чипом, работающие на ОС Android, производят бесконтактную оплату с помощью приложения Android Pay, которое можно скачать в Play Market по следующей ссылке. Телефоны от компании Samsung работают с фирменным приложением Samsung Pay, которое обычно предустановлена в операционную систему из коробки. Принцип действия обоих приложений полностью идентичен. Пользователь, никогда не использовавший разблокировку устройства паролем, жестом или отпечатком пальца, запустив Android Pay впервые будет вынужден установить защищенный доступ к устройству. Это обязательное условие для применения бесконтактной оплаты.[2]

Метки, которые считываются модулем NFC, установленным в смартфон, могут быть использованы для внедрения технологии в устройства без поддержки «ближней бесконтактной связи». Такой стикер приобретается в магазинах мобильной техники, однако встречается он далеко не всегда. Но если метка найдена, то нужно закрепить стикер на любой части смартфона и загрузить приложение (Android Pay или любое другое) для использования функций беспроводной технологии. [4]

Как подключить карту к NFC: Обратитесь в свой банк, чтобы получить карту с поддержкой paypass, если ваша старая кредитка действительно не умеет проводить платежи бесконтактно; Скачайте и установите на свой смартфон приложение от вашего банка, запустите его и найдите в настройках меню подключения NFC; Приложите к задней крышке смартфона карту paypass, которую вы хотите подключить к NFC. Устройство считывает данные банковской карточки, после чего на номер телефона, привязанный к вашему банковскому аккаунту, придет смс-сообщение с четырехзначным паролем; Запомните присланную комбинацию цифр, поскольку этот код вам придется вводить каждый раз при оплате смартфоном для подтверждения банковской операции.[1]

Есть 3 основных назначения nfc в телефоне: Проведение бесконтактных платежей. Телефон с NFC модулем направлен считывать и эмулировать (то есть имитировать работу без потери функциональности для совершения платежа) вашу банковскую карту, удостоверение личности. Такой способ оплаты удобен тем, что находится всегда под рукой. Запросто можно оставить дома карту или бумажник, а вот

с телефоном большинство людей не расстаются никогда. Для того чтобы это сработало, нужно иметь три условия: смартфон с NFC чипом, специальная программа для оплаты и хранения ваших данных: Apple Pay, Samsung Pay, Google Pay или любая другая платежная система, в нее нужно забить платежные реквизиты с карты, а все остальное система делает автоматически, терминал в магазине, который принимает бесконтактную оплату; Передача данных (peer-to-peer). Таким способом можно связать два устройства для передачи той или иной информации. Например: передать настройки Wi-Fi на мобильный телефон или планшет. Также можно распечатать фотографии, поднеся фотоаппарат к принтеру (единственное условие – чтобы оба устройства поддерживали функцию NFC); Режим сканирования. В этом случае устройство выступает в роли считывателя NFC-меток, которые несут различную информацию. Например, можно получить все необходимые данные о продуктах питания (допустим, о коробке молока – дату и место изготовления, состав, срок годности), всего лишь поднеся свой смартфон к специальной метке. Она расположена на коробке (вроде штрих-кода, но легче считывает информацию). Необходимо помнить, что для правильной работы nfc в телефоне, эта функция обязательно должна быть включена.

Технология nfc быстрыми темпами развивается и попадает в разные сферы жизни. Также модуль NFC для телефона активно используется для передачи файлов (фото и музыка); удостоверения личности (NFC-чип с информацией о владельце); перевода средств (касанием смартфонов друг к другу); NFC-метки (для сохранения информации: адрес, телефон, время работы банка); электронной покупки билетов; карты путешественника; мобильной торговли; как электронный ключ (NFC-технология доступа к закрытым данным); электронные деньги; инициализация беспроводных соединений.[5]

Главными характеристиками системы являются: Быстрый обмен данными с разными объектами; Небольшой размер; Маленькая стоимость; Низкий расход электроэнергии; Короткий временной интервал для установки связи.

Эти характеристики позволяют размещать датчики в маленьких устройствах, что позволяет размещать их в смартфоне без увеличения размера устройства. Однако есть и минусы, например, скорость передачи больших файлов очень маленькая, хотя скорость подключения является достаточно высокой. Из-за небольшого радиуса действия производители помечают специальной наклейкой место, где установлен чип NFC, чтобы пользователи подносили к считывателю устройство нужной стороной.[2]

NFC имеет свои плюсы и минусы. Стоит оценить их, чтобы понять, нужна ли такая функция данному телефону.

Преимущества: исключает потерю и перехват данных; удобный способ передачи финансовых данных; в отличие от работы bluetooth, время соединения устройств практически моментально; низкое потребление энергии; чип очень маленький, его можно использовать в самых различных предметах; средней частотой, позволяющей отправлять и принимать данные при помощи радиосигналов не только с активных, но и пассивных устройств, является частота в 13,56 МГц; позволяет устанавливать мгновенную связь; работает без питания какого-либо из устройств (выключенный телефон кредитная смарт-карта).

Недостатки: Малый радиус действия: передача данных возможна на расстоянии не более 10 см; Как ни странно, этот же минус является и плюсом, так как малый радиус действия дает гарантию, что сигнал не будет перехвачен. В целом, для этого и создали nfc, ведь в телефоне bluetooth тоже передает сигнал, но он распространяется слишком далеко; Есть далеко не на каждом смартфоне. Этот вопрос тоже решаем, постоянно увеличивается количество моделей, которые поддерживают эту технологию; Для оплаты с помощью NFC нужен терминал, а он есть не везде, особенно если хозяин телефона живет в небольшом населенном пункте.[5]

В начале декабря 2019 года компания Mastercard опубликовала результаты исследования, посвящённого популярности технологий оплаты при помощи носимых устройств, включая умные часы, кольца или браслеты с поддержкой технологии NFC.

Использование смартфона при платежах продолжает показывать бурный рост – обороты и количество операций с октября 2018 года по октябрь 2019 года выросли практически в два раза, в то время как прирост по «пластику» составил всего 11,2% и 18,4% соответственно. В октябре 2019 года доля бесконтактных мобильных сервисов в общем обороте операций по картам увеличилась до 18,1% с 12,3% годом ранее, а доля транзакций – до 20,8% с 14,2% соответственно; В конце 2019 года россияне также чаще платят смартфоном: в среднем 23 платежа в месяц против 16 с «пластика». В октябре 2018 года таких платежей было 23 и 14 соответственно; В октябре 2019 года сумма платежей с одной карты через сервисы бесконтактной оплаты составляла 12 900 рублей по сравнению с 12 700 рублей годом ранее, с «пластика» – соответственно 10 100 рублей и 9500 рублей.[6]

Более 20% операций в России в платежной системе Visa приходятся на оплату мобильным телефоном, рассказала гендиректор Visa в России. Мобильные платежи развиваются с такой скоростью в том числе благодаря инфраструктуре: три года назад в России было по 10 терминалов для приема карт на 1000 человек, сегодня – уже по 19. При этом 90% терминалов в России способны принимать бесконтактные карты и устройства, всего бесконтактных платежей в России уже более 70%. Всего в I квартале 2019 г. россияне совершили 6,8 млрд операций на 5,7 трлн руб.[3]

Не то чтобы NFC – абсолютно необходимая функция современного смартфона. Но она упрощает жизнь и повышает безопасность, поскольку позволяет проводить платежи вообще без использования карт. Так что лучше иметь эту функцию в телефоне, чем не иметь. Теперь вы знаете, что это такое и как пользоваться NFC.

Литература:

1. Блог Василия Блинова Как начать зарабатывать удалённо и путешествовать. Режим доступа: <https://iklife.ru/finansy/kak-platit-telefonom-v-magazine.html>
2. Информационный портал «Geekville». Режим доступа: geekville.ru
3. Информационный портал «ReMoney.ru». Режим доступа: <https://remoney.ru/o-sayte>
4. Информационный портал «NFC-info.ru». Режим доступа: nfc-info.ru
5. Информационный портал «ТехноСова.ру». Режим доступа: technosova.ru
6. Блог «COMFY». Режим доступа: blog.comfy.ua

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРМСКОМ КРАЕ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ДОСТУПНОСТИ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ЛУЗГИНА В.А.

Научный руководитель — Масалкина Е.Ю.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Что касается развития ипотечного жилищного кредитования в Пермском крае, основной тенденцией последнего года являлся рост первичного рынка ипотечного жилищного кредитования во всех направлениях. Прежде всего, это повышение информированности населения об ипотеке, рост доверия к этому механизму. Соответственно, значительно вырос и спрос на ипотеку среди населения. Увеличение спроса спровоцировало общее оживление отрасли - к системе ипотечного кредитования подключается все большее число участников.

На данный момент в Перми практически не осталось ни одного крупного банка, который не включил бы в спектр своих услуг ипотеку. На конец I квартала 2019 года банковский сектор Пермского края предоставлен 56 банками, в том числе 4 из них – региональные. Ипотечные программы предлагают 33 банка, в том числе 3 региональных. В общей сложности банки предлагают 119 программ ипотечного кредитования.[3]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ипотечное кредитование является важным направлением развития прежде всего кредитного потенциала банков. Региональные банки также предлагают свои услуги на рынке ипотечного жилищного кредитования, не уступая филиалам зарекомендовавших себя на уровне Российской Федерации крупнейших банков.

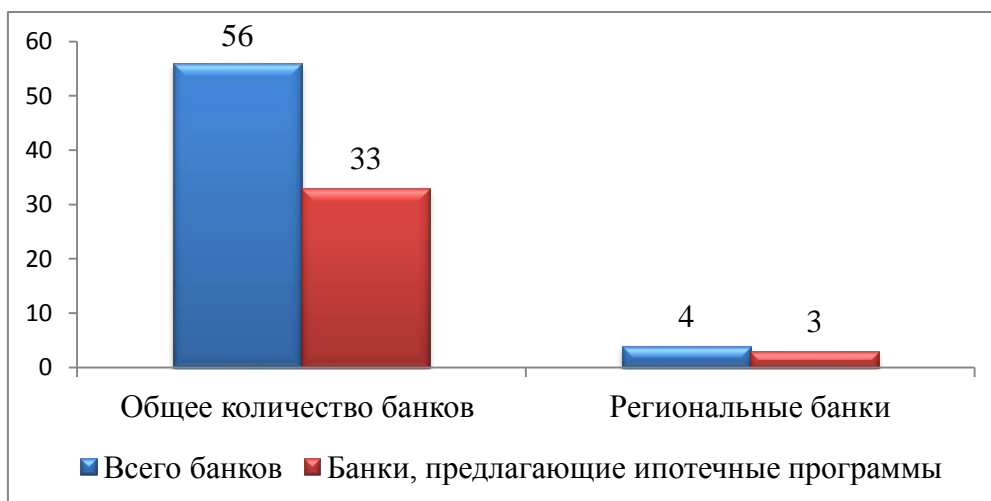


Рис. 1 – Количество банков, представленных в Пермском крае на 01.01.2019 года

Что касается объемов выданных ипотечных кредитов, ситуация сильно менялась за последние годы. Причем изменения на рынке ипотечного жилищного кредитования происходили не только на уровне Пермского края, но и на уровне Российской Федерации в целом. Рост и развитие рынка, обострение конкуренции приводит ко все большей демократичности условий предоставления ипотечных кредитов. Процентные ставки по ипотечным и потребительским кредитам медленно снижались. И если в 2000 году ставка по ипотеке равнялась в среднем 18% в валюте, то сейчас вполне можно взять такой кредит под 9% годовых.

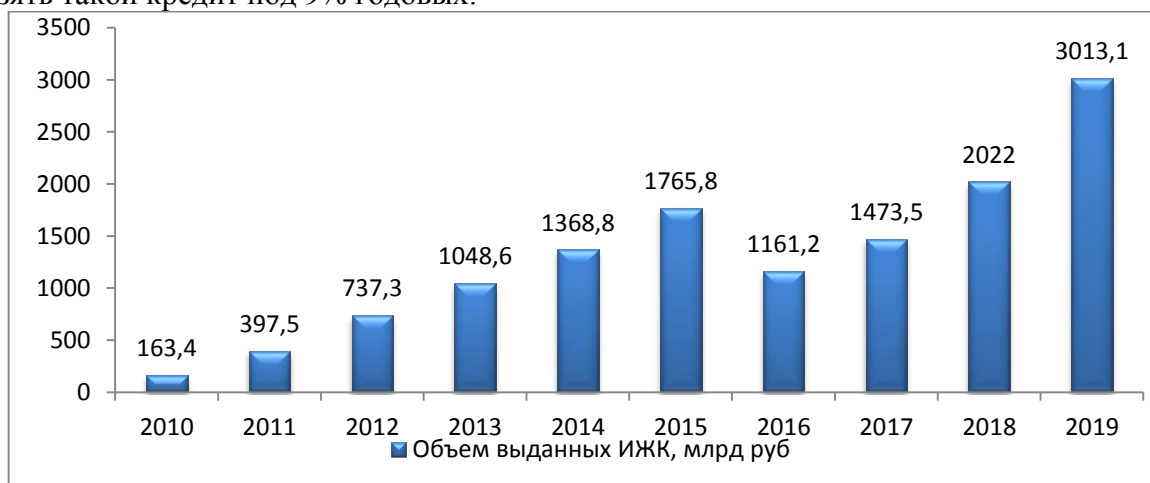


Рис.2 – Объемы выданных в Российской Федерации ипотечных жилищных кредитов за период 2009 – 2019 годов

В 2019 г. поставлен новый рекорд ипотечного рынка: выдано 1,47 млн кредитов на 3,01 трлн рублей (рост составил +35,4% в количественном и +49% в денежном

выражении к 2017 году). Средняя ставка составила 9,56%, в т.ч. по кредитам на новостройки – 9,3%, а на приобретение готового жилья на вторичном рынке – 9,67%.

На приобретение жилья на первичном рынке предоставлено 368,3 тыс. кредитов на сумму 0,87 трлн руб. (+18% в количественном и +32% в денежном выражении к 2017 г.). Это 25% в количественном и 29% в стоимостном выражении от всех выданных в 2018 г. ипотечных кредитов.

Средний размер ипотечного кредита составил 2,05 млн рублей (1,86 млн по итогам 2017 года).

Выгоду от снижения ставок по ипотеке получили не только новые, но и действующие заемщики: около 170 тыс. семей (11,5% от общего объема предоставленных кредитов) воспользовались возможностью рефинансировать свою ипотеку и снизить платеж в среднем на 15% при снижении ставки с 12,5% до 9,5%.

Ипотечный портфель банковского сектора достиг 6,53 трлн руб. За 2018 год прирост составил 25%, что объясняется ростом востребованности ипотеки как основного способа улучшения жилищных условий.

Что касается развития ипотечного жилищного кредитования в Пермском крае, объемы и количество выданных кредитов изменялись в течение 2017 – 2019 годов незначительно. В сравнении с соседними регионами – Свердловской областью и республикой Татарстан, объемы ипотечного жилищного кредитования в Пермском крае уступают значениям этих регионов примерно в 1,5 раза.

Таблица 1 - Анализ выданных ипотечных жилищных кредитов в Пермском крае, Свердловской области и республике Татарстан в 2018-2019 года.[2]

	Объем выданных ИЖК, млрд руб			Количество выданных ИЖК, тыс единиц			Средневзвешенная процентная ставка, %		
	2018	2019	Изменение, млрд руб	2018	2019	Изменение, тыс единиц	2018	2019	Изменение, %
Пермский край	35,6	52,2	16,6	24,1	32,1	8	10,9	9,6	- 1,3
Свердловская область	65,4	92,3	26,4	36,9	48,5	11,6	10,9	9,6	- 1,3
Республика Татарстан	66,4	94,8	28,4	43,3	54,7	11,4	10,8	9,5	- 1,3

В Пермском крае в 2018 году было выдано более 24 тысяч ипотечных жилищных кредитов на сумму свыше 35 миллиардов рублей. В соседних регионах - Свердловской области и Республике Татарстан было выдано более 36 тысяч и 43 тысяч таких кредитов на сумму 65,4 миллиарда рублей и 66,4 миллиарда рублей соответственно.

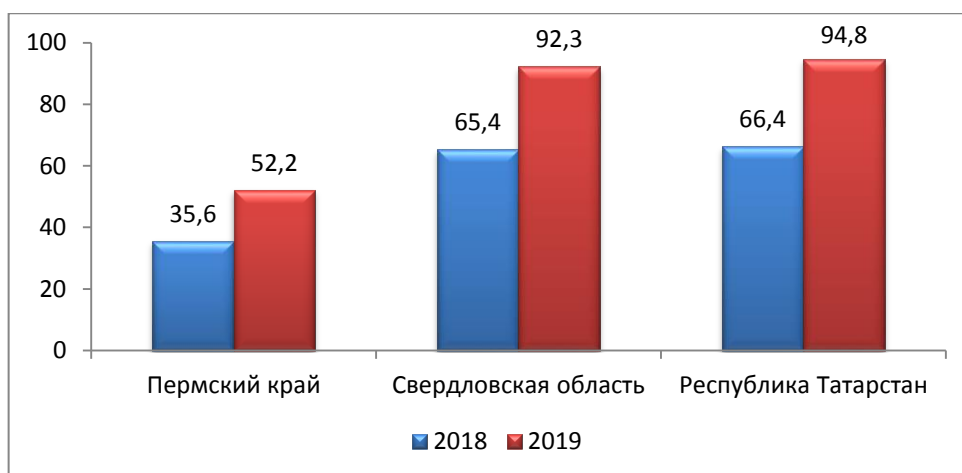


Рис 3 – Объем выданных ипотечных жилищных кредитов в Пермском крае, Свердловской области и республике Татарстан в период 2018-2019 годов, миллиардов рублей.

2019 году произошло увеличение объемов выдачи ипотечных жилищных кредитов не только во всех рассматриваемых регионах, но и на уровне Российской Федерации в целом. В Пермском крае таких кредитов в 2018 году было выдано более чем на 16 миллиардов больше, чем в 2018 году.[5]

Увеличение объемов выданных ипотечных жилищных кредитов произошло, прежде всего, вследствие снижения процентных ставок по данным кредитам.

Но также существует просроченная задолженность по ипотечным жилищным кредитам. По ИЖК выданным в Пермском крае в рублях на 01.04.2019 года она составила более 117 миллиардов рублей. В Свердловской области данный показатель составил 218 миллиардов рублей, в республике Татарстан – 190 миллиардов рублей.



Рис. 4 – объем просроченной задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам в Пермском крае, Свердловской области и республике Татарстан на 01.04.2019

Таким образом, по данным рисунка 2.5 наибольший показатель просроченной задолженности по выданным ипотечным жилищным кредитам наблюдается в Свердловской области. Одной из главных причин данной ситуации является значительный объем выданных ипотечных кредитов, превышающий объемы выдачи в Пермском крае.

Выделим конкретные факторы, влияющие на механизм ипотечного кредитования (табл. 2).

Таблица 2. - Факторы, влияющие на механизм ипотечного кредитования.[4]

Факторы:	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Недвижимость	Отсутствие потенциала для значимого роста цен для большинства сегментов недвижимости	Отсутствие роста объемов строительства жилья. Изменение налогообложения, связанного с продажей недвижимости

Влияние государства через экономическую политику и регулирование	Снижение инфляции приведёт к снижению ипотечных ставок; Достаточная ликвидность банковской системы; Увеличение безналичного оборота; Развитие инструментов секьюритизации.	Методы борьбы с инфляцией не в полной мере способствуют развитию экономической активности населения. Отсутствие роста доходов населения. Неопределенность финансовых возможностей инвесторов приобретать ипотечные ценные бумаги
Заёмщики (действующие и потенциальные)	Снижение уровня закредиванности. Улучшение управления расходами	Риск использования накоплений для текущего потребления, а не для первоначального взноса. Неравномерность регионального развития ипотечного кредитования
Конкуренция	Увеличение технических и финансовых возможностей ведущих кредиторов	Вероятность ухода с рынка небольших кредиторов, работающих в определённых нишах
Инфраструктура	Развитие государственных и коммерческих сервисов дистанционной работы.	Нерешённость вопроса дистанционного открытия счетов для новых клиентов. Отдалённый срок внедрения электронной закладной (2019 г.)

Список не претендует на полноту, так как отдельные факторы могут менять силу своего воздействия. По нашему мнению, 2019 г. был переходным для ипотечного бизнеса. При удачном стечении обстоятельств в 2020 г. ипотечное кредитование начнёт увеличивать своё давление на социально-экономическое развитие государства

Итак, ипотечный кредит – одна из самых сложных и ответственных банковских услуг. Заёмщику следует крайне внимательно относиться к выбору наиболее подходящей ему ипотечной банковской кредитной программы. При выборе нужно учитывать не только размер банковских процентных ставок, но и размер требуемого первоначального взноса, максимально возможный срок кредитования, сумму всех дополнительных расходов по кредиту и т.д.

В то же время, развитию ипотечного жилищного кредитования в Пермском крае способствует ПАИЖК, который на начало 2019 года предлагает 7 программ ипотечного жилищного кредитования. Благодаря данным программам большинство потенциальных заемщиков могут подобрать более подходящие для себя условия ипотечного жилищного кредитования. Таким образом, получение ипотеки на специальных условиях позволяет рассчитывать на одобрение ипотечной заявки большему количеству потенциальных владельцев жилья. Для отдельных категорий населения также существуют различные виды социальной ипотеки. Воспользоваться ей могут люди, которые удовлетворяют определенным условиям и требованиям. [2]

Таким образом, каждый человек может выбрать условия ипотечного жилищного кредитования, подходящие именно для него. Выбор программ достаточно обширен. Подробно изучив условия всех программ можно выбрать очень выгодную программу и приобрести жилье на достаточно удобных условиях. [1]

Литература:

1. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Электронный ресурс] // СПС «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru>. – Загл. с экрана (дата обращения: 01.12.2019).
2. Попцова, В.А. Ипотечное кредитование в России / В.А. Попцова // Политика, экономика и инновации. – 2019. – № 2 (4). – С. 46-49.
3. Особенности ипотечного кредитования в РФ [Электронный ресурс] / Ипотека. – Режим доступа: www.ipoteka.ru. – Загл. с экрана (дата обращения: 01.12.2018).
4. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. 2018. № 2. С. 103-107.

5. Зверев А. В., Мишина М. Ю. Управление кредитными рисками банка и их оценка в условиях экономического кризиса // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 1. № 3. С. 131-136.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МАРОВА А.Ю.

Научный руководитель – Катаева Н.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последние годы цифровизация активно обсуждается, эта концепция неразрывно связана с концепцией цифровой экономики, цифровая экономика - экономика, основанная на новых методах генерации, обработки, хранения, передачи данных, а также цифровых компьютерных технологий. Чтобы функционировать в цифровой экономике, предприятия должны подвергаться процессу перемен, процесс трансформации также затрагивает банки, заставляя их менять бизнес-модели своей деятельности. [4, с. 44]

Банковский тренд в наше время считается цифровизация расчетных инструментов и отделений банка. Рынок мобильных и бесконтактных платежей, цифровых валют рассчитывается невероятно быстро. Современные банки сегодня предлагают разные цифровые платформы, которые отличаются понятным для пользователей управлением и могут настраиваться по потребности клиента. Банкоматы не только выдают наличные, но и помогают поддерживать обратную связь с клиентами. [5]

Банковский сектор занимает лидирующую позицию в цифровой трансформации. Факторы, влияющие на скорость трансформации, можно разделить на: внутренние (процесс управления, наличие ресурсов и правильность их распределения) и стимулирующие (уровень конкуренции, законодательство, доступность капитала). В процессе цифровизации можно столкнуться с проблемами: низкое финансирование, отсутствие стратегии в области цифровизации, нехватка квалифицированного и обученного персонала. [3, с. 15]

Для цифровизации экономики происходит создание «зеленого» банка, шаги, которые уже предприняты для его создания: онлайн-банкинг, оплата счетов онлайн, удаленный ввод, онлайн переводы, электронная отчетность автоматизированный информационный центр, услуги онлайн-бюро кредитной информации, корпоративное хранилище данных (EDW) для электронного банка данных, система электронных торгов, зеленые дебетовые карты / кредитные карты (экологически чистые или возможна повторная переработка), экономия бумаги, мобильный банкинг и банкинг-Агент. [2, с. 484-488]

Инновация может повлиять на эффективность банковской деятельности с точки зрения ее прибыльности в следующих областях.

Полный переход к онлайн-обслуживанию клиентов значительно сокращает операционные и административные расходы учреждения и позволяет получать прибыль с минимальной банковской маржей.

Внедрение облачных технологий в обслуживание банковских клиентов, расширение возможностей интернет-сопровождения, продвижение мобильных приложений и социальных сетей позволяют расширять спектр предлагаемых услуг, повышать их персонализацию, увеличивать их доступность для клиентов.

Использование интеллектуальных контрактных технологий в качестве инструмента снижения риска банковских операций позволяет повысить стабильность финансовых результатов банка.

Привязка клиента к банку с помощью экосистемы, начиная от осуществления платежей и переводов, заканчивая инвестированием средств и финансовым консультированием.

Одна из проблем успешной трансформации банка считается восприятие банковских трендов, как фантастики. Банки ждут момента, когда технология приживется на рынке. Банки априори находятся в проигрышной позиции по отношению к финансовым технологическим компаниям, они менее зарегулированы и более гибкие, поэтому банкам тяжело с ними конкурировать.

Ниже, на рисунке 1 представлена информация о эффекте от использования цифровых технологий. Можно сделать вывод, что при проведении цифровой трансформации использование инноваций создает для банка новые возможности и риски. Учитывая риски и возможности, можно предвидеть прогноз трансформации в коммерческих банках: банк без посредников (клиенты взаимодействуют напрямую с отдельными поставщиками финансовых услуг, за счет чего банки становятся все менее актуальными), ловкий банк (предполагает присутствие банка во всех сферах жизни клиента: покупка продуктов, заказ такси, бронирование отелей и т.д.), банк-отправитель (действующие банки становятся поставщиками услуг для финансовых технологических компаний), новый банк (предполагает, что с развитием технологий банки не будут успевать за инновациями и «старые банки» будут заменены на более технологичные). Нельзя забывать, что в процессе трансформации банки допускают ошибки, которые создают барьеры для перехода банка в цифровой формат.

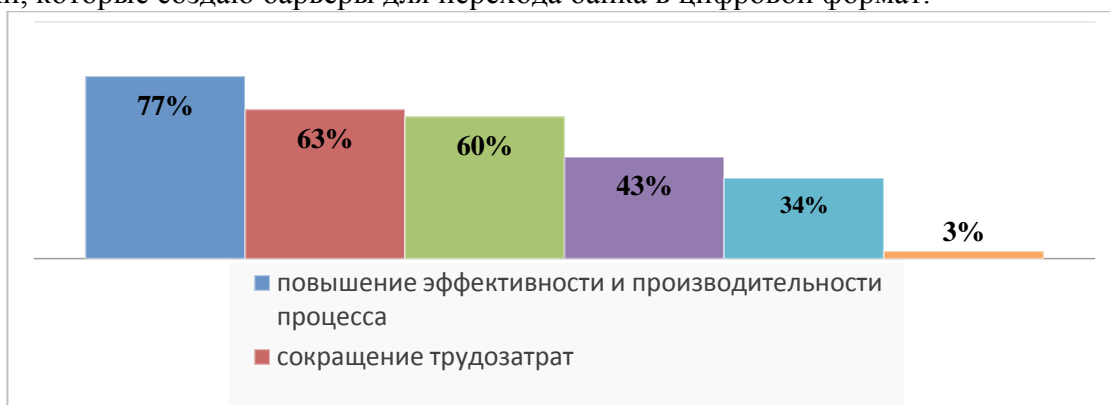


Рисунок 1. Эффект от использования цифровых технологий

Банку трудно внедрять инновации внутри себя, потому что есть ряд причин: основа банков – определенность, внутренние процессы нацелены на контроль, банки стараются быть надежными и предсказуемыми, работа построена на принципах. Банки созданы для стабильного функционирования, их ключевой задачей является продажа банковских продуктов. В период цифровизации банкам необходимо развивать взаимодействие с финансовыми технологическими компаниями. [1, с.28]

Литература:

1. Ассоциация банков России Взаимодействие реального и финансового секторов в условиях цифровизации экономики // Российская банковская система сегодня. - М.: Сентябрь, 2019.

2. Медведцкая Т.К., Запорожцева Е.Н. Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика. - Пенза: Наука и Просвещение, 2018.

3. Тихонова Д.Н. Наука современности: проблемы и решения Сборник научных статей.// Интернет - банкинг как новый этап развития финансового сектора экономики М.: Перо, 2019

4. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018-2020 г. // cbr.ru URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ON_FinTex_2017.pdf. (дата обращения: 17.02.2020).

5. Губанова Е.В. Управление инвестиционной деятельностью. В сборнике: Инновации в информационных технологиях, машиностроении и автотранспорте Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Д.М. Дубинкин. 2018. С. 263-267

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

МАСАЛКИНА Е.Ю.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Цифровые технологии сегодня представляют собой быстро развивающийся сегмент финансового рынка, сформированный на стыке сектора финансовых услуг и сектора IT, в котором субъекты рынка применяют инновационные подходы к предоставлению продуктов и услуг. Цифровизация в нынешних условиях подразумевает широкий спектр хозяйственно-экономической деятельности, которая предусматривает использование цифровых знаний и информации, современных средств связи, а также современных информационных технологий как ключевого фактора роста производительности и структурной оптимизации национальной экономики. В 2019 году Россия уверенно вошла в ТОП-10 стран по развитию цифровизации в секторе госуслуг. Согласно национальному проекту «Цифровая экономика» в 2019—2024 годах на реализацию данной программы планируется потратить из средств федерального бюджета 1,8 трлн. рублей [1].

Подавляющее большинство технологических нововведений сегодня сконцентрировано в банковском секторе, преимущественно в розничном сегменте банковского бизнеса. Цифровой банкинг означает создание предложений, дистрибуцию и продажу финансовых продуктов и услуг через цифровые каналы с использованием передовых технологий с целью более качественного и быстрого обеспечения запросов своих клиентов. Альтернативная трактовка цифрового банкинга предполагает возможность осуществлять клиентам связь со своим банком через несколько каналов: «онлайн-банк», «интернет-банк» и «цифровой банк».

При этом нельзя недооценивать роль цифровых технологий в других сегментах российского финансового рынка, в частности на страховом рынке, рынке ценных бумаг и инвестиций. Зарубежные страны уже давно включились в гонку за внедрение цифровых технологий в целях поддержания конкурентоспособности своей продукции и сохранения позиций на мировом рынке. Чтобы оценить успех государства на этом поприще, существует различные комплексные показатели, в частности Digital Evolution Index, который рассчитывают MasterCard или e-Intensity Index, предлагаемый Business Consulting Group (BCG). Логика построения системы показателей для финансового рынка базируется на методологии, к которой прибегает BCG при расчете своего индекса. При измерении степени развития цифровой экономики самыми популярными показателями являются уровни проникновения стационарного и мобильного Интернета. Эти коэффициенты характеризуют инфраструктуру цифровой экономики, и данному блоку показателей в индексе BCG отводится 50%. Рассмотрение степени развития цифровых технологий на финансовом рынке России обуславливает актуальность темы данного исследования.

Оценку состояния степени цифровизации российского рынка банковских услуг следует начинать с определения уровня монетизации экономики, то есть с того, насколько велико в стране наличное денежное обращение в сопоставлении с ВВП. В настоящее время Россия фигурирует в списке стран со снижающейся наличной монетизацией экономики. Если в 2012 году этот показатель составлял 11%, то в 2018

году снизился до 9%. Доля наличных денег в общей денежной массе России с 37% в 2000 году сократилась до 20% в 2018 году. Уровень общей монетизации российской экономики составляет 46% ВВП. Причина главенствующей роли данного критерия заключается в следующем: чем меньше население использует наличные деньги, тем больше вероятность того, что будут расплачиваться не просто банковскими картами, а использовать при этом инновационные технологии, например приложения Android Pay, Apple Pay, социальных сетей или таких р2р-приложений [4].

Согласно статистическим данным Банка России наша страна совершила гигантский скачок в развитии безналичного денежного оборота. За последние 10 лет, с 2009 года по 2019 год, произошел настоящий прорыв в области использования возможностей применения безналичных денежных средств платежа населением. Этот показатель вырос в 10 раз, если еще в 2009 доля расходов россиян по платежным банковским картам в общих расходах на приобретение товаров и услуг была всего 4%, то к 2019 году этот показатель вырос до 44%. На данный момент это один из самых высоких результатов в мире. Такому масштабному росту количества и объема безналичных расчетов способствовал рост количества точек приема банковских карт. На данный момент времени прием карт в России осуществляют 2,3 млн. торговых терминалов в 1.6 млн. торговых точек, на которые приходится 95% расходов граждан с учетом наличных. По данным Банка России, впервые сумма безналичных операций при участии населения по переводу с банковских карт составила более 48 трлн рублей [2].

В России сегодня функционирует большое количество финансовых организаций, в том числе кредитных и небанковских учреждений, обеспечивающих расширение и внедрение цифровых инноваций, в том числе в сфере услуг по переводу электронных денежных средств, хорошо развита платежная инфраструктура. Самый широкий охват населения на данный момент осуществляется банковскими кредитными организациями – на 100 тысяч человек трудоспособного населения приходится 38 подразделений различных банков. Каждая пятая финансовая организация (22%) в России в ближайшие 2–3 года планирует сократить число отделений из-за перехода на цифровой формат. Таковы данные Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). При этом треть финансовых компаний (30%) намерены сохранить текущее количество офисов. Основная причина — сохранить клиентов, которые не могут пользоваться цифровыми технологиями. По материалам опроса данного рейтингового агентства, проведенного в январе 2019 года среди 1006 пользователей банковских услуг в возрасте 18 лет и старше, была получена следующая информация. В целом офисами финансовых организаций пользуются 40% опрошиваемых респондентов, каждый третий (35%) посещает офис раз в месяц, 19% — раз в неделю и более раз, чаще всего в банки приходят для оплаты обязательных платежей, получения справок и выписок (23%) и денежных переводов (20%), никогда не посещают офисы финансовых компаний, решая все вопросы удаленно (онлайн), 19% российских граждан [5].

В то же время, отмечается, неравномерность экономического и технологического развития разных регионов России, в том числе банковского сектора, что привело к тому, что банковские онлайн-услуги широко распространены в крупных городах и слабо представлены в более отдаленных территориях страны. Имеет место явная поляризация российского общества: современным мегаполисам противостоит отстающая от процесса цифровизации периферия. Так, одной из проблем финансовой доступности является сложность преодоления вопроса взаимодействия с теми категориями населения, которые проживают в сельской местности, в малонаселенных и труднодоступных районах, где затруднена возможность получения обслуживания на постоянной основе, в том числе посредством удаленного доступа к финансовым услугам. Финансовые услуги по-прежнему доступны в больших городах, и уровень их проникновения снижается в отдаленных и сельских районах, которые находятся за пределами городских центров. Прежде всего, в них функционирует меньшее

количество банковских подразделений, и, хотя банкоматы и платежные терминалы распространены широко, они имеют ограниченный функционал: например, платежные терминалы и часть банкоматов выполняют лишь функцию приема наличных денежных средств и не позволяют осуществлять их выдачу.

Кроме того, замедляющим переход на более удобные цифровые расчеты, остается по-прежнему низкий уровень финансовой грамотности населения. Особую важность приобретает возможность предоставления финансовых услуг посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», мобильных технологий и иных современных технологий во всех населенных пунктах Российской Федерации. В связи с этим необходимо упростить взаимодействие финансовых организаций и потребителей финансовых услуг, в том числе с помощью расширения возможностей использования электронного или удаленного доступа к финансовым услугам, внедрения дистанционных способов продаж финансовых продуктов и услуг с применением современных информационных технологий. Рост объемов дистанционного обслуживания населения положительно скажется на качестве конкурентной среды, что со своей стороны будет способствовать повышению качества самих финансовых продуктов [3].

При переводе систем доступа к банковским продуктам и другим услугам финансового рынка в условиях цифровизации следует обеспечить их востребованность и полезность для потребителей, защиту от возможных угроз мошенничества, что отрицательно влияет на повышение качества жизни населения. Обозначенная проблема напрямую связана с повышению финансовой грамотностью и предполагает создание возможностей у потребителей финансовых услуг к обучению и получению дополнительных знаний о финансовом рынке, в том числе с использованием цифровых технологий.

Литература:

1. Национальный проект(программа) «Цифровая экономика» на период с 2019 по 2024 гг.
2. Кирпикова М.А., Цепкова А.Д., Бикалова Н.А Проблемы и перспективы развития налично-денежного обращения в России // Образовательная среда сегодня: стратегии развития, 2018, № 2.
3. Шашкина Е.О. Измерение степени цифровизации национального финансового рынка на примере банковского сектора // Финансы и кредит, 2018, № 10
4. Статистический бюллетень Банка России. 2019, № 1.
5. Официальный сайт Банка России- <https://www.cbr.ru>

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

ПАСЕЧНЕВА А.А.

Научный руководитель-Катаева Н.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Цифровизация несёт существенный вызов бизнес-модели, в том числе и банкам, что позволит им эффективно реализовать свои задачи, связанные с постоянно изменяющимися потребностями клиентов, а также внедрение инноваций, способствующих поддержанию клиентской базы. Для того чтобы поддерживать инновационный ритм, банку необходимо использовать цифровые продукты, направляя все усилия на развитие цифровых технологий взаимодействия с клиентом и применение бесконтактных платежей. На российском рынке насчитываются единицы цифровых банков, однако крупные банки готовы развиваться и двигаться в сторону

цифровизации. У многих имеется дистанционное банковское обслуживание, к которому относят интернет банк и мобильный банкинг [3, с.33].

Рассмотрим подробно тенденции информационных технологий, которые позволят банкам стать на ступень выше:

1) применение чат-ботов и виртуальных помощников. Это решение способно вести разговор с клиентами на любую тему, позволяет давать индивидуальные рекомендации и предложения, основываясь на информации в режиме реального времени. По прогнозу Грефа (главы Сбербанка) буквально через 3-5 лет в банке «боты» возьмут на себя функции персональных финансовых советников, отвечающих на типовые вопросы клиентов банка. Как отмечал глава крупнейшего банка в прошлом году, уже сейчас 99% процентов кредитных решений по физическим лицам принимаются автоматически.

2) применение биометрии в банковской сфере (технология аутентификации позволяет активно внедрять использование физических характеристик). Это могут быть отпечатки пальцев, распознавание лица, голоса, рисунок вен, радужная оболочка глаз. Биометрия является одним из важнейших шагов в направлении цифровой экономики. Аналитики прогнозируют, что в ближайшие три года произойдет цифровой скачок. Банки будущего предложат клиентам не только универсальные мобильные приложения и сайты, на которых можно проводить все операции, но и появятся новые продукты, такие как обмен валют через сайт и фиксация курса по онлайн заявке, чтобы к моменту приезда в банк клиент мог получить ту сумму, на которую рассчитывал изначально. [3, с. 33]

Согласно исследованию, когда люди в российском банковском сообществе говорят о цифровой трансформации, они имеют в виду 8 ключевых технологий: анализ больших данных и прогнозная аналитика, робототехника бизнес-процессов (RPA), чат-боты, оптическое распознавание символов (OCR), искусственный интеллект, Интернет вещей, виртуальная / дополненная реальность и блокчейн. Такие инновации чаще всего тестируются и внедряются в банковскую практику. Топ-5 цифровых технологий, планируемых к внедрению российскими банками представлен на рисунке 1.

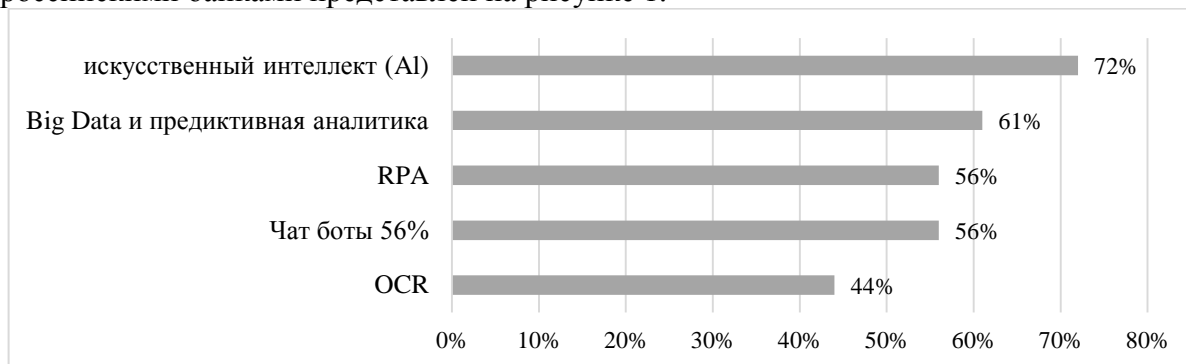


Рисунок 2- Топ-5 цифровых технологий, планируемых к внедрению российскими банками

Выделяя 5 наиболее перспективных цифровых технологий, в которые компании планируют инвестировать средства в ближайшие два года, руководители российских банков назвали решения на базе технологий искусственного интеллекта (72%), анализа больших данных и предиктивной аналитики (61%), роботизацию (56%), внедрение чат-ботов (56%) и оптического распознавания символов (44%). Инструменты на основе анализа больших данных возглавляют рейтинг предпочтений. Это подтверждает общемировую тенденцию, которую отмечает в своем отчете американская исследовательская компания Gartner: в 75% компаний технологии анализа больших данных будут внедрены в течение следующих трех лет. Под решениями на основе разработок в области искусственного интеллекта подразумеваются такие, как распознавание и анализ речи и видео, нейронные сети и машинное обучение. [2, с.10]

Комплексное использование программных роботов и технологий оптического распознавания в сочетании с инструментами анализа больших данных и машинного обучения значительно повысит эффективность всех вспомогательных процессов в банке. Современная базовая робототехника процессов напоминает так называемые

макроподобные приложения, которые имитируют действия человека, способны автоматизировать простейшие рутинные операции на основе predefined правил и не требуют профессионального суждения сотрудника. [1, с.452]

Крупные производственные компании строят смелые планы в течение 5 лет полностью перейти на выполнение основных процессов в общих центрах обслуживания (ОЦО) без участия человека. В банках пока таких намерений нет, здесь внедряют роботов для выполнения административных функций, в финансовые департаменты, бухгалтерию и управление кадрами. Например, в планах большинства банков – переход к услугам роботов при составлении всех справок и ответов на запросы сотрудников в HR, а также при поиске кандидатов на разные вакансии по резюме.

Как показало исследование, два робота в среднем выполняют работу, эквивалентную трудозатратам девяти сотрудников на полной ставке. 67% руководителей российских банков считают, что экономия на фонде оплаты труда за счет роботизации начинается при минимальном сокращении двух штатных единиц на одного программного робота в рассматриваемом процессе. Если один робот не позволяет высвободить не менее двух сотрудников, то роботизировать такой процесс нет экономического смысла. [2, с.8]. Количество внедренных роботов в российских банках и финансовых институтах представлено на рисунке 2.

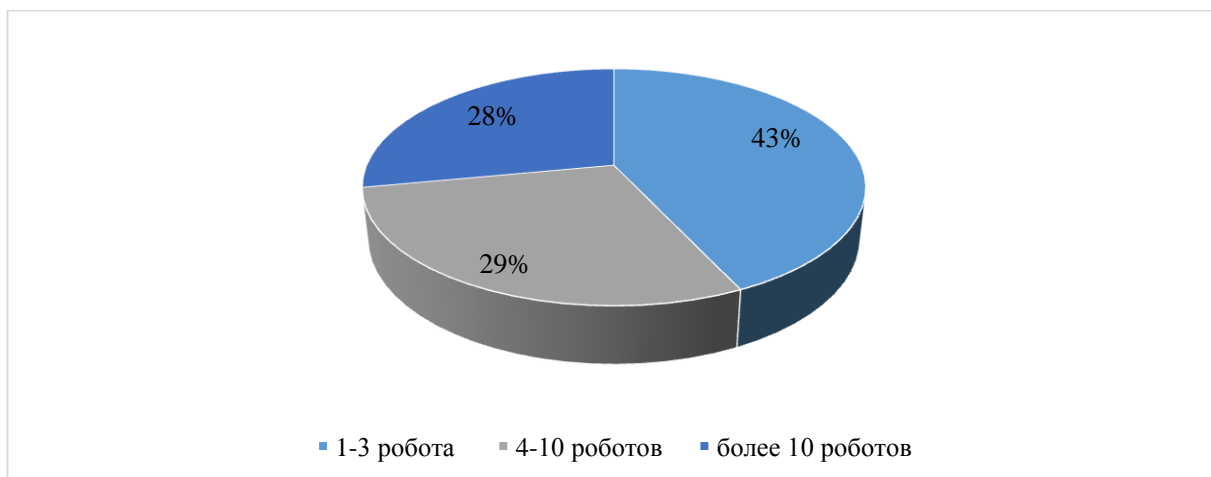


Рисунок 3- Количество внедренных роботов в российских банках и финансовых институтах

Банки и финансовые компании – лидеры по количеству чат-ботов. Более половины банков уже используют оптическое распознавание для цифровизации документооборота, обслуживания клиентов, работы с контрагентами и формирования архивов. Так, у 43% банков уже внедрено или тестируется от одного программного робота до трех, у 29% – в промышленной эксплуатации от 4 до 10 решений, а у оставшейся трети – более 10 роботов[2,с.8]

Таким образом, основным фактором роста в банковском секторе является клиентоориентированность, которая связана с высоким уровнем обслуживания и своевременным предоставлением качественных услуг населению. Это позволяет автоматизировать процессы, что способствует снижению издержек трудовых ресурсов. Внедрение технологии чат-ботов позволяет уменьшить нагрузку на коллцентры. Однако цифровизация не всегда имеет положительные последствия. Постоянно увеличивающийся объем данных приводит к тому, что банки вынуждены тратить значительные средства на защиту информации о своих клиентах. [3,с. 33]

Литература:

1. Данилина М.С. Цифровая трансформация в российских банках: инновации, мотивы, приоритеты // Банковское дело . - 2019 . - №7. - С. 8-13.

2. Кудряшов А.А, Шашкина А.В, Оценка уровня цифрового развития банковского сектора России //Актуальные вопросы современной экономики . - 2019 . - №6. - С. 451-459.

3. Пыльнева Т.Г., Тонких Т.Г, Цифровизация в банковской сфере // центральный научный вестник . - 2019. - №5 (70) . - С. 32-34.

РОЛЬ И СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СИМАНОВ М.А.

Научный руководитель – Проскурнова К.Ю.

Ярославский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации»

Для покрытия бюджетного дефицита государство часто привлекает заемные ресурсы. В то же время государство само располагает временно свободными денежными средствами. В силу своей особой социально-правовой значимости государство может принимать на себя ответственность за погашение ссуд, взятых различными экономическими субъектами. Все это объективно делает его одним из наиболее активных участников кредитных отношений и таким образом порождает специфическую форму кредита - государственный кредит.

Государственный кредит – это совокупность экономических отношений, которые складываются между государством, физическими и юридическими лицами, международными организациями по вопросам финансирования, а также зарубежными странами. Особенность государственного кредита состоит в срочности, платности и возвратности предоставленных денежных средств. Государство, являясь субъектом экономических отношений, в большинстве случаев выступает в качестве заемщика средств, а банки, фонды, предприятия — в качестве кредиторов. Однако государство может выступать еще и в роли гаранта, когда государство берет на себя ответственность за погашение займов, взятых физическими и юридическими лицами. Государственный кредит, когда государство является заемщиком, осуществляется в форме государственных займов, с помощью выпуска государственных долговых обязательств. В связи с функционированием системы государственного кредита повышается объем государственного долга [3, с.56-59].

Государственный кредит, является частью финансовой системы. Он формирует и использует денежные фонды страны, которые включают в себя государственный бюджет и внебюджетные фонды.

Государственный кредит играет важную роль в экономике и выполняет три функции:

- распределительную, с помощью которой распределяются имеющиеся денежные средства и осуществляется поддержка функционирующего рынка долговых государственных обязательств;
- регулирующую, при которой государство путем вступления в кредитные отношения влияет на денежное обращение, уровень производства и занятости, процентные ставки;
- контрольную, которая проявляется в контроле государством использования денежных средств, сроков их возврата и своевременной уплаты процентной ставки.

Государственный кредит состоит из различных взаимосвязанных компонентов. Государственный кредит бывает двух видов: внешний и внутренний. Внешний государственный кредит — это отношения, в которых государство выступает заемщиком, гарантом или кредитором на мировом финансовом рынке. Эти отношения

получают форму государственных внешних займов, их сумма надлежит включению в государственный долг страны. Внутренний кредит – это совокупность отношений между резидентами и государством, государство выступает в роли кредитора, гаранта, и заемщика денежных средств в национальной валюте. Это происходит путем выпуска государственных облигаций [1, с.35].

Необходимо отметить, что на международной арене у Российской Федерации роль кредитора и гаранта ограничена, в связи с введением санкций и запретов против России. Круг кредиторов России довольно широк, он включает в себя международные финансовые институты и ведущие развитые государства.

Кредит государству предоставляют иностранные банки и международные кредитные учреждения. Авторитет, финансовое благополучие, общественно-политическая стабильность и необходимый уровень кредитоспособности страны – это необходимые качества для выгодного размещения внешних займов государства на международной фондовой бирже.

В зависимости от срока погашения государственные займы подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Слишком большой срок погашения государственного займа считается нецелесообразным, так как погасить его сможет только лишь будущие поколения граждан данного государства. Государственный кредит играет важную роль в экономике любой современной развитой страны [2, с.456].

Государственный кредит – это обычный инструмент пополнения централизованных денежных фондов. Иногда государственные займы становятся альтернативой налогообложению. Активная политика государственных заимствований приводит к росту государственного долга. Роль государственного кредита в развитых странах возрастает, обуславливая пристальное внимание, которое уделяется правовому регулированию данной сферы.

Мы можем провести анализ положения России в государственной кредитной системе. Государственный долг в России – это долговые обязательства страны, возникшие в результате государственных заимствований, перед гражданами, компаниями, регионами, зарубежными странами, а также международными банками и иными организациями. [4, с.12-14]. Стоит отметить, что внутренний государственный долг исчисляется в российских рублях, а внешний – в долларах США.

Несмотря на доходы от добычи нефти, газа, алмазов, золота и других полезных ископаемых, наша страна имеет внешнюю задолженность на начало 2020 года в сумме, превышающей 54.8 млрд. долларов США, а также объем внутреннего государственного долга на 01.01.2020 составляет 10172 млрд. рублей.

Ниже приведены статистические данные Министерства финансов РФ по объему внутреннего и внешнего государственного долга РФ за период с 2011г. по 2020г. (табл.1 и 2) [5].

Таблица 1 - Объем государственного внешнего долга Российской Федерации (2011-2020 гг.)

По состоянию на	Всего (млн. долл.)	в т.ч. по государственным гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте (млн. долл.)
01.01.2020	54 848,3	13 252,8
01.01.2019	49 156,5	11 567,4
01.01.2018	49 827,3	10 357,2
01.01.2017	51 211,8	11 730,5
01.01.2016	50 002,3	11 875,9
01.01.2015	54 355,4	12 083,2
01.01.2014	55 794,2	11 399,1
01.01.2013	50 769,2	11 389,8

01.01.2012	35 801,4	1 008,9
01.01.2011	39 956,9	913,3

Таблица 2 - Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации (2011-2020 гг.)

По состоянию на	Всего (млрд. руб.)	ВВП (млрд. руб.)
01.01.2020	10 171,932	109 361,5
01.01.2019	9 176,396	104 335
01.01.2018	8 689,639	91 843,1
01.01.2017	8 003,455	85 616
01.01.2016	7 307,611	83 087,3
01.01.2015	7 241,169	79 030
01.01.2014	5 722.239	79 199,6
01.01.2013	4 977.898	73 133,8
01.01.2012	4 190.553	68 163,8
01.01.2011	2 940.392	60 282,5

Государственный долг Российской Федерации на настоящее время составляет около 15% ВВП. Это довольно небольшой показатель относительно других стран. В некоторых странах государственный долг превышает 200% ВВП. Если снизить государственный долг, то уменьшится зависимость от внешних финансовых рынков, однако внешнее финансирование российской экономики сохранится.

Литература

1. Государственные и муниципальные финансы : учебное пособие / В.Ю. Цибулькинова — Томск : Эль Контент, 2013. — 170 с.
2. Экономическая теория. Макроэкономика-1, 2. Метаэкономика. Экономика трансформаций: Учебник/Под общ. ред. заслуженного деятеля науки РФ, проф., д. э. н. Г.П. Журавлевой. — 3-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. — 920 с.
3. Аблаев И.И., Османов К.М. Роль и сущность государственного кредита и государственного долга в РФ // Форум молодых ученых. 2019. №6 (34). С. 56-59 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41026276> (дата обращения 20.01.2020)
4. Моисеев В.В. Внешние и внутренние долги России: государственная политика // Современные тенденции развития науки и технологий. Периодический научный сборник по материалам XII Международной научно-практической конференции. 2016. №3-8. С.12-14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25923651> (дата обращения 20.01.2020)
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения 27.02.2020)

ОНЛАЙН БАНКИНГ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

СТАРЫХ М.Г.

Научный руководитель – Галкин И.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Для современной банковской системы приоритетным направлением в применении банковских цифровых технологий является развитие онлайн-сервисов, способствующих инновационному прогрессу в банковском секторе и повышению качества обслуживания клиентов. Будь то интернет-банкинг, кампусные проекты,

система бесконтактных платежей с помощью смартфонов и многое другое у современных систем есть огромный ряд преимуществ и прежде всего удобно, а также это экономит огромное количество нашего времени. Это всё вынуждает современные банки перестраивать имеющуюся модель ведения бизнеса и порождает новый тип банков – необанки.

На июль 2019 года количество функционирующих необанков на территории РФ составило 8 банков, в то время как в США – 10, во Франции – 13, а в Великобритании – 50. России, безусловно, есть, к чему стремиться. [2,92]

Конкуренция банков в сфере дистанционного банковского обслуживания возрастает с каждым днём, растёт интерес пользователей к получению услуг дистанционно, с помощью смартфонов, персональных компьютеров и прочих средств коммуникации. Так же на дистанционное обслуживание переходят и корпоративные клиенты, которые ведут свой бизнес с использованием современных банковских приложений для предпринимателей.

На 1 октября 2019 года количество платежей клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в банки через Интернет, составило около 1 100 млн. единиц, что в общем объёме составляет 81%. А общее количество счетов, открытых дистанционным способом, увеличилось за последние пять лет в два раза и составило 239 млн. единиц.

Актуальность данной работы заключается в том, что развитие в банковском секторе обслуживания клиентов через Интернет является стратегическим и инновационным направлением во всей банковской сфере. Современные системы позволяют клиентам банков дистанционно выполнять большинство операций, осуществляемых в отделениях банка.

Онлайн-сервисы дают возможность осуществлять банковские операции и услуги в режиме реального времени. Банки стремятся улучшать функциональные возможности сервисов, расширяя спектр услуг, которые предоставляют в своей онлайн версии. Следует отметить, что банковские онлайн-сервисы бывают разных видов и имеют разные названия, такие как:

Call-центр; оказывают информационную поддержку клиентам банка о банковских продуктах, помогают решить клиентские проблемы.

Оповещение с помощью смс; полезная услуга для пользователей банковских карт. Своего рода это отсылка на телефон клиента банком текстовых сообщений с информацией обо всех авторизациях по карте.

Автоплатеж; при подключении данной услуги будет списываться автоматически платеж по оплате счетов, штрафов, кредитных платежей.

Интернет-банкинг; комплекс средств для управления банковским счетом через Интернет.

Мобильный банк; управление банковским счетом с помощью телефона. Это приложение для интернет-банкинга с урезанным функционалом.

В настоящее время стремительными темпами развиваются мобильные приложения коммерческих банков. Наиболее популярными мобильными приложениями коммерческих банков в России являются: мобильный банк «ВТБ», «Сбербанк-онлайн», «Альфа-Банка», банка «Тинькофф». [5]

В 2018 году было проведено исследование EMEA Digital Banking Maturity международной компании Deloitte, которое подтвердило данные о том, что в 2018 году российские банки имеют более удобные онлайн-сервисы, чем в Англии и во Франции. [6] Среди участников было и 12 ведущих банков на территории Российской Федерации. Среди них Райффайзенбанк, банк Тинькофф, Альфа банк и самый крупный по числу вкладчиков в РФ - Сбербанк. Лидерами рейтинга -2018 стали: Швейцария, Россия, Испания, Турция и Польша.

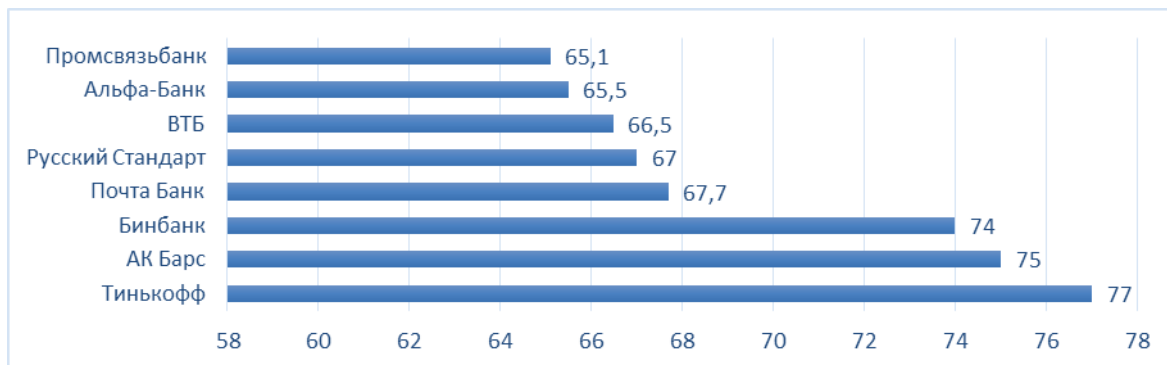


Рисунок 1 - Список банков с хорошей интернет-платформой (максимум -100)

На текущий момент неолбанки не могут сравниться с традиционными банками по проникновению. Согласно исследованию, Markswwebb «Мобильный банкинг в странах Европы 2018», приложения самых популярных традиционных банков в большинстве случаев имеют на порядок больше скачиваний, чем у популярных цифровых альтернатив [3]. Во-вторых, банки нового типа еще не приобрели должного доверия со стороны клиентов, что усугубляется наблюдавшимися в последние годы сбоями в области информационной безопасности у крупнейших цифровых компаний (например, утечка данных 50 млн пользователей Facebook в 2018 году; хакерская атака, повлекшая хищение данных 3,1 млн владельцев автомобилей Toyota и Lexus в 2019 году и пр.).

В настоящее время финансовая система находится в процессе развития в соответствии с современными требованиями цифровой экономики. За счет цифровой трансформации происходит совершенствование бизнес-моделей и концепции развития банковского сектора: от появления интернет-банкинга до трансформации традиционно денежных операций. Инновационное развитие является основной возможностью для устойчивого и долгосрочного роста эффективности деятельности банков.

Цифровая трансформация в первую очередь направлена на лучшее понимание потребностей клиентов: населения и организаций. Процесс цифровой трансформации должен быть основан на цифровой стратегии, разработанной с учетом особенностей и потребностей конкретного банка. Реализация рациональной стратегии цифрового преобразования позволит отдельным банкам, а впоследствии и всей банковской сфере, повысить эффективность деятельности и выйти на новый этап развития банковской системы. [1,69]

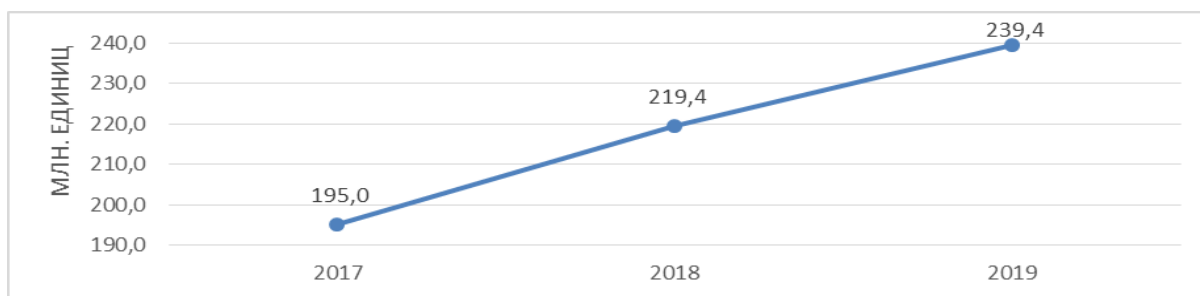


Рисунок 2 - Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях на территории РФ за 2019 год

Однако необанки представляют собой важнейший этап эволюции банкинга, они определенно задали новый тренд в банковской индустрии, который продолжит свое движение в направлении создания более прозрачной, доступной и персонализированной финансовой сферы. Традиционным банкам следует обращать более пристальное внимание на опыт цифрового банкинга, фокусироваться на создании адаптивной ИТ-инфраструктуры, автоматизации бизнес-процессов, внедрении передовых практик управления изменениями и предоставлении банковских услуг посредством цифровых каналов связи. Это является важным условием долгосрочного развития и удовлетворения новых потребительских требований, растущих на фоне появления и распространения современных технологий и запуска все большего числа успешных проектов со стороны стартапов.

Литература:

1. Авдеева И.Л. Возможности цифровой экономики для развития банковского бизнеса в России // Среднерусский вестник общественных наук. Серия: Экономика и управление. 2018. №5. 69 с.
2. Роль онлайн-банкинга в развитии банковского сектора в России и проблемы его внедрения//Аллея науки,2018. №5. – С.92-96
3. Орлова И.А., Попенко В.А. Роль современных банковских технологий как фактор обеспечения конкурентоспособности в банковском секторе // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2018. Т. 14. № 1-2 (7). С. 461-464.
4. Как развиваются необанки за рубежом и в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/fondy/blog/322770/> (дата обращения 01.07.2019).
5. Официальный сайт базы данных Crunchbase [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.crunchbase.com/> (дата обращения 20.07.2019).

РИСКИ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ

ТАЗИКАЕВА Л.Р.

Научный руководитель – Катаева Н.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Проблем мировой экономики, связанные с замедлением роста, ограниченностью ресурсов заставляет находить разные пути для увеличения интенсивности процессов воспроизводства. Показатель скорости делового оборота наиболее выше в новых финансовых технологиях, которые позволяют оценивать, разделять, перераспределять и страховать все риски. Технологии, защищающие от риска неопределённости при недостатке информации о партнерах или объектах договора, дали толчок на использование распределенных реестров для хранения информации о предыдущих сделках. Это снижает часть неопределённости и позволяет заключать сделки, которые ранее были бы невозможны или слишком рискованны.

Как отмечено в докладе The Boston Consulting Group, доля цифровой экономики в России на 2018 год составляла 2,1% ВВП, что в 3-4 раза меньше, чем лидеров цифровизации. [3] Эксперты в этой области считают, что для России основные риски в плане информационной безопасности заключается в ограниченных возможностях производства собственной элементной базы (закупка элементной базы составляла 60% до появления программы импортозамещения и оценивается в 90% - после), низком уровне роботизации (сегодня в мире на 10 000 работающих в среднем приходится 69 роботов, при этом в Южной Корее – 540, а у нас – 2) и в существенном отставании

принятых и реализуемых государственных программ от мировых трендов в цифровизации экономики.

В настоящее время одной из самых быстро развивающихся технологий, которые могут повлиять на безопасность в информационной сфере, является технология блокчейн (хранение и обработка информации в распределенных реестрах). Для полноценной работы данной технологии нужны не только технические решения, но и соответствующее правовое регулирование. Некоторые страны активно продвигают использование подобных технических решений и на основе сложившейся деловой практики создают правовое регулирование (Белоруссия, Япония, Сингапур). В России же по состоянию на лето 2019 года процесс правовой легитимизации блокчейна застроился на стадии обсуждения подходов к его регулированию.

Сейчас наибольший интерес к технологии блокчейн проявляют компании, которым нужно управлять цепями всевозможных поставок и отслеживать их результат. Технология хранения информации в распределенных реестрах может применяться для выполнения широкого спектра задач. Среди них – идентификация активов, урегулирование споров, факторинг. Когда источником информации о денежном требовании становится цифровой блок распределенного реестра, это не только предотвращает мошенничество, но и позволяет получать более подробную информацию о покупателях: частоту их заказов, время последнего заказа, их платежную репутацию.

Главное свойство блокчейна – отсутствие единого центрального узла управления. Взлом одного из множества узлов блокчейна не способен поставить под угрозу всю систему. Сам протокол обработки, передачи и хранения данных предотвращает любые попытки взлома, при этом постоянно совершенствуются методы защиты от использования оставшихся уязвимостей.[2]

Представляется, что технология распределенных реестров может положительно повлиять на рынки капитала и финансовые услуги. Малые предприятия, у которых отсутствует выход на традиционный рынок капитала, могут использовать новейшие финансовые технологии для привлечения средств с целью финансирования своей деятельности, что поможет повысить их конкурентоспособность. Технологические инновации могут открывать новые возможности для инвесторов, хотя их реализация осуществима только при соблюдении действующего законодательства.

Некоторые результаты практической реализации технологии блокчейн, использовавшиеся в текстах как средство обмена, с течением времени приобрели черты универсального платежного средства, криптовалюты. Существует несколько способов, с помощью которых криптовалюты могли бы повысить экономическому росту. Криптовалюты имеют потенциал для улучшения платежей и платежных процессов, что позволяет снизить затраты и повысить скорость, прозрачность, надежность и оперативность при обмене средств. Многие системы платежной инфраструктуры были созданы десятилетия назад на основе прошлых технологий и содержат ряд дорогостоящих посредников. Криптовалюта позволяет избавиться от посредников и совершать сделки непосредственно между сторонами, повышая общую эффективность и обеспечивая надежность. Однако непосредственное совершение сделки занимает больше времени, чем в традиционных платежных системах.[3]

Обратим внимание на следующие аспекты. Сделки в блокчейне избавлены от рисков контрагента и платежной системы. Также в смарт-контрактах (формулировках сделок) может быть предусмотрена автоматическая отмена платежа при возникновении претензий к объекту сделки, например, если он оказывается не тем, что обещал продавец, то есть на проверку этих рисков время не тратится. Зато в блокчейне время расходуется на обеспечение гарантий сделки вычислительными мощностями. Это довольно критично для финансовой сферы. Так, например, система биткойна способна проводить примерно 6 сделок в секунду во всем мире, что не позволяет использовать

распределенные реестры для финансовых операций. В то же время операции с реальными активами, характеризующиеся относительной редкостью, но высокими требованиями к надежности сделки, нуждается именно в этой технологии.

Таким образом традиционная финансовая система проверяет риск класса сделок, и если сделка проходит по критериям проверенной, то она очень быстро проводится в традиционной системе. Миллионы контрактов в секунду – нормальная частота для высококачественного трейдинга сегодня, и это только на одной из многочисленных финансовых площадок. Система распределенных реестров гарантирует каждую сделку, экономя время на проверке определенных рисков благодаря протоколу, но не может быстро обрабатывать массивы однотипных сделок.

В целом, когда транзакционные издержки снижаются, а курсы криптовалют стабилизируются, экономическая эффективность этих финансовых инструментов потенциально может расти за счет расширения спектра платежных услуг. Если криптовалюты позволяют понизить транзакционные издержки, они могут быть полезны в первую очередь для трансграничных переводов (самых дорогих сделок).

Аналогично, если криптовалюты становятся более стабильными и обеспечивают более надежную защиту потребителей, они могут облегчат доступ частных инвесторов к рынку по сравнению с официальными финансовыми учреждениями. Криптовалюты и их технологии могут повысить эффективность не только в сфере платежей – многие предлагали использовать блокчейн для управления своей идентификацией в государственных услугах и т.д. Возможности криптовалют все еще изучаются, предстоит выяснить способы их использования, предлагающие большие выгоды и меньшие риски. Хотя биткоин-наиболее известный пример развития блокчейна, вполне возможно, что эта технология найдет более широкое применение. С другой стороны, могут быть разработаны новые приложения для использования криптовалют, которые окажутся совершенно новыми и неожиданными.

Если криптовалюты продолжат быстро расти, они могут повлиять на финансовую стабильность, обычно определяемую как способность финансовой системы предоставлять кредитные и другие финансовые услуги экономике перед лицом потрясений. Криптовалюты могут также предоставлять новые инструменты для управления финансовой стабильностью. Такой подход может показаться неортодоксальным, но действительно прозрачность и мгновенная доступность информации по платежам в криптовалютах, а также возможность интеграции в них смарт-контрактов позволяют избавиться от некоторых рисков, связанных с асимметрией информации и действительно повысить стабильность системы в целом. Естественно, для этого необходимо отражение некоторой части обычного делового оборота в открытом блокчейне. [4]

Усиление регулирования и защита интересов инвесторов могут помогут повысить доверие к криптовалютным рынкам, что способно значительно повлиять на торговую активность. Связи между криптовалютными и финансовыми учреждениями могут расширяться, если спрос со стороны институциональных инвесторов вырастет, а финансовые учреждения будут стремиться к сотрудничеству. В настоящее время неясно, как криптовалюты будут влиять на финансовые учреждения. С одной стороны, криптовалюты могут отвлекать бизнес от традиционных финансовых институтов, в частности, от осуществления платежей через банки. Это может нанести ущерб финансовой стабильности. Безельский комитет по банковскому надзору оценил влияние технологических инноваций на банковский сектор и пришел к выводу, что современные финансовые технологии являются прямой конкурентной угрозой классическим банкам. «Быстрое развитие новых технологий совместно с их воздействием на снижение барьеров для входа на рынок финансовых услуг стимулирует быстрое рождение новых бизнес-моделей и появление новых участников на этом рынке. В совокупности эти факторы могут оказаться более разрушительными,

нежели предыдущие изменения в банковской отрасли». Поскольку конкуренция со стороны финтехинноваций возрастает, то банки вынуждены менять бизнес-модели, а это становится все сложнее и дороже. Есть также риск, что среда жесткой конкуренции порождает менее желательные тип финансовых инноваций, где на рынок выходят новые экзотические инструменты.

С другой стороны криптовалюты могли бы сделать финансовые учреждения более сильными и более прибыльными. Учитывая огромное число клиентов банков и наличие источников фондирования, банки могут занять ведущие позиции в сфере цифровизации своих услуг.[5]

В ближайшей перспективе самые большие проблемы денежно-кредитной политики, вызываемые криптовалютами, скорее всего, будут связаны с валютным обращением и контролем за движением капитала. Это объясняется тем, что участники рынка могут потенциально обойти необходимость покупки иностранной валюты через традиционные платежные системы, используя вместо этого криптовалюты для капитальных и текущих переводов. Разумеется, это зависит от того, насколько эффективно правительство ограничивает способность покупать или продавать криптовалюты за свою национальную валюту. Чем чаще криптовалюты будут рассматриваться как настоящие деньги, тем больше вызовов денежно-кредитной политике. Центральные банки и национальные правительства могут предпринимать дальнейшие действия, чтобы ограничить обращение криптовалют, если их уровень станет достаточным чтобы угрожать доминированию обычных валют.[1]

Что касается доли нелегальных операций в криптовалюте, то пока что, благодаря высокой степени прозрачности операций, биткоин не столь привлекателен для международных террористов и финансовых мошенников, каким его подчас изображают. Аналитики компании Eliptic, которая работает в сфере кибербезопасности, проанализировали, каким путем происходит отмывание денег через биткоин, и при этом выяснилось, что это доля нелегальных транзакций с биткоином год от года снижается (в 2017 г. составила не более 1%)

Литература:

1. Догнать нельзя отстать. – The Boston Consulting Group Россия онлайн. 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://image-src.bcg.com/Images/BGG-Russia-Online_tcm27-152058.pdf
2. Малинецкий Г. Блеск и нищета цифровой экономики 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regnum.ru/news/economy/22388789.html>
3. Развитие технологии распределенных реестров//Банк России. Доклад для общественных консультаций. 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cdr.ru/content/document/file/36007/reestr_survey.pdf.
4. Ершов М. В. Валютные проблему и криптоинструменты на современном этапе// Труды Вольного экономического общества. 2018. №5.
5. Нелегальный биткоин: насколько популярна криптовалюта среди преступников 2018[Электронныйресурс].-Режим доступа: <https://ecrypto.ru/kriptovalyuta/nelegalnyj-bitkoin-naskolko-populyarna-kriptovalyuta-sredi-prestupnikov.html>.

АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ТАМЕНДАРОВ Я.М.

Научный руководитель – Галкин И.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях массового отзыва лицензий в банковском секторе России, который начался еще в 2013 г., среди кредитных организаций обострилась конкурентная борьба за потребителя. Согласно официальной статистике только за последние 6 лет Банк России отозвал лицензии более чем у 450 банков: в 2019 г. – 58, в 2018 г. – 57, в 2017 г. – 47, в 2016 г. – 94, в 2015 г. – 93, в 2014 г. – 94, в 2013 г. – 44[6].

По этой причине внимание банков сосредоточено на сохранении и расширении клиентской базы. Организационной основой данных процессов выступает, в том числе, кредитная политика, к проработке элементов которой банки проявляют интерес, недостаточный для современных реалий.

Кредитная политика в значимой степени обусловлена факторами, которые влияют на ее проведение.

Современная деятельность коммерческих банков формируется под влиянием внутренних и внешних факторов, обусловленных в значимой степени особенностями международных отношений в сфере политики и мировой экономики. Натянутость отношений между отдельными государствами, оказывают значительное влияние на развитие всех отраслей экономики. Это отражается на функционировании банковской системы в целом и увеличивает уровень риска и неопределенности при выборе наиболее эффективной и оптимальной стратегии развития для коммерческих банков. Поскольку ведущим источником дохода для коммерческих банков являются операции по предоставлению кредитов клиентам, в настоящее время возрастает значимость и актуальность разработки грамотной кредитной политики, связанной с главными целями развития банка и с учетом внутренних и внешних рисков.

Кредитная политика коммерческого банка является основной частью комплексной финансовой политики банка, которая представляет собой множество принципов, методов и способов выполнения последовательно связанных действий по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов банка с целью выполнения им своих функций в условиях не стабильности факторов внешней среды. Кредитная политика ответственна за качество распределения привлеченных ресурсов в кредиты, которые определяются оптимальным уровнем риска и доходности с учетом внутренних и внешних условий работы банка.

Внутренние условия, которые оказывают влияние на качество кредитной политики коммерческого банка и которые необходимо учитывать при формировании:

1. цели финансовой политики долгосрочного и краткосрочного характера, в соответствии с которыми должны разрабатываться цели и задачи, связанные с кредитной политикой банка для устранения противоречивости и несогласованности целей;
2. объем и качество привлеченных средств с позиций сроков и стоимости источников;
3. объем и качество выданных кредитов с позиции сроков и категорий заемщиков;
4. качество организации кредитного процесса;
5. развитость банковских технологий;
6. качество менеджмента в сфере кредитов, готовность к внедрению новых продуктов;
7. квалификация и опыт персонала и другие.

Внешние условия, оказывающие влияние на кредитную политику коммерческого банка могут быть разделены на 4 группы по их уровню формирования:

региональный (определяется конкуренцией на кредитном рынке внутри региона; финансовым положением заемщиков региона; количеством кредитных организаций в регионе; объемом кредитования; кредитной и ценовой политикой банков-конкурентов);

уровень банковской системы страны (показатели функционирования банков и банков-нерезидентов на территории страны; уровень доверия населения к банковской

системе страны; конкуренция на банковском уровне страны; ограничения со стороны государства и обязательные требования Центральных банков в сфере кредитной политики коммерческих банков);

уровень экономики страны (объем и темп роста ВВП, курс национальной валюты; уровень инфляции; объем доходов и расходов населения; уровень стабильности; методы регулирования экономики; состояние демографической и социальной ситуации; политическая обстановка; изменения законодательства);

международный уровень (зависимость банка от мирового кредитного рынка; развитие деятельности банка на мировом рынке; уровень развитости международных отношений между банками; участия банков в международных корпорациях и финансово-промышленных группах).

Все эти внутренние и внешние условия необходимо учитывать, в целях формировании оптимальной и эффективной со значимостью соотношения доходов и рисков, кредитной политики коммерческого банка. Кроме того, необходимо время от времени проводить мониторинг изменений перечисленных условий для обеспечения своевременной корректировки кредитной политики в ответ на изменения внешних и внутренних факторов[5].

В данной работе проведем дифференцированный анализ только внутренних факторов, оказывающих влияние на формирование и корректировку кредитной политики на примере коммерческого банка - Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк».

Исходя из данных, предоставленных на рисунке 1, можно с уверенностью сказать, что наибольший прирост выданных кредитов был установлен в 2018 году – 299,59 млрд. рублей, а наименьший прирост был в 2019 – 131,09 млрд. рублей.

Данные показатели могут быть обусловлены рядом причин. Во-первых, у банка в 2018 году было достаточно свободных средств для размещения в кредиты. Во-вторых, банк ужесточил кредитный скоринг потенциальных клиентов при подаче кредитной заявки и реальных клиентов при ежемесячной и ежеквартальной переоценке уровня кредитного риска по предоставленным ссудам. Это и указывает на снижение

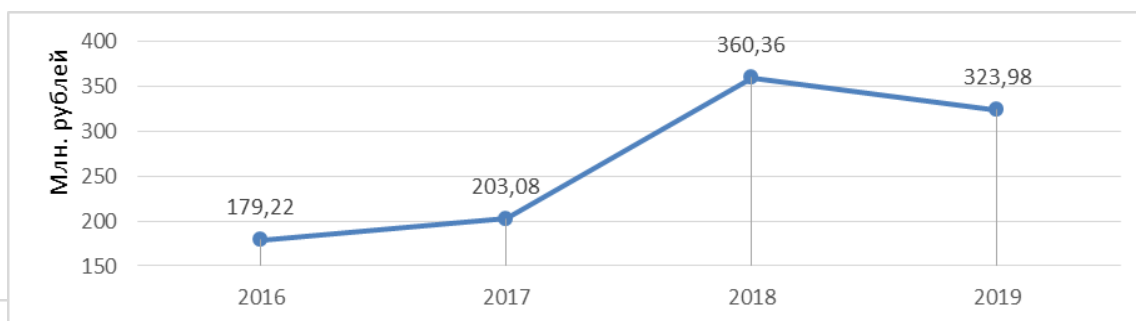


Рисунок 2 - Динамика изменения резервов под обеспечение кредитного портфеля

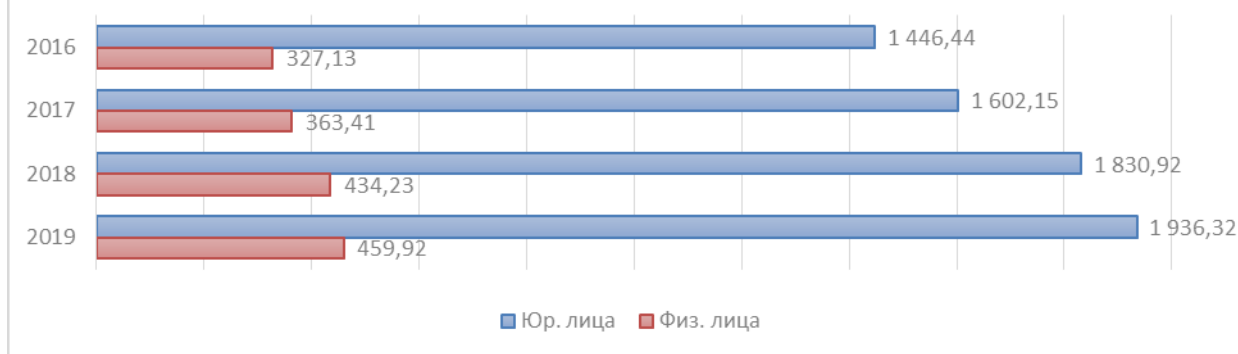


Рисунок 1 - Структура и динамика изменения выданных кредитов

показателей по выданным ссудам в 2019 году.

Ухудшение качества кредитного портфеля также отражается в увеличении РВПС к 2018 году на 157,28 млн. рублей по сравнению с предыдущим периодом (рисунок 2). К 2019 году наблюдается некая стабилизация кредитного портфеля, улучшение качества портфеля ссуд, что выражается в снижении объема сформированных РВПС.

Данный показатель зависит от количества выданных ссуд, следовательно, будущее его изменения на прямую зависит от изменения количества и качества выданных ссуд.

Исходя из увеличения РВПС в 2018, будет логично рассмотреть динамику и структуру изменения качества ссуд.

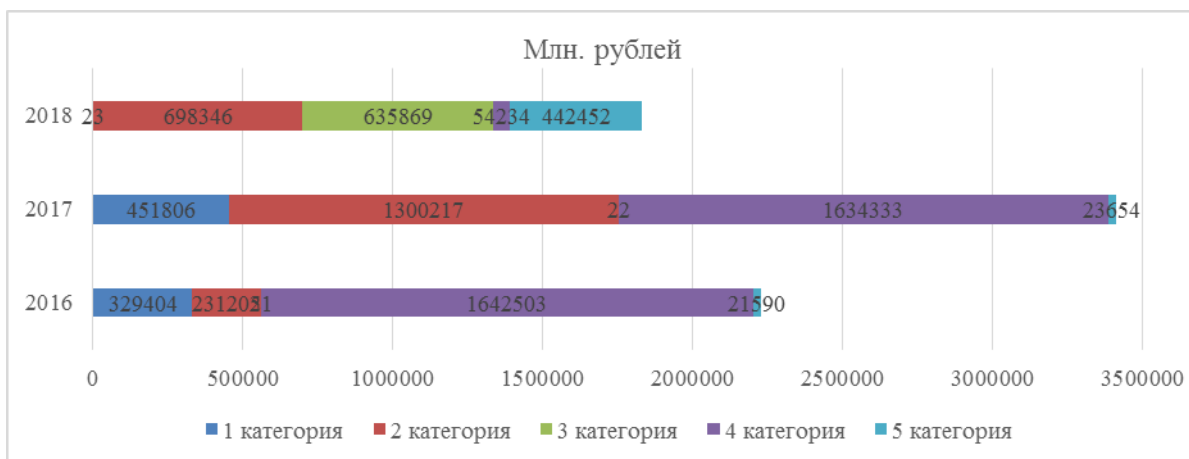


Рисунок 4 - структура и динамика изменение качества ссуд

Исходя из данных, предоставленных на рисунке 3, можно заключить, что в 2018 году снизился объём ссуд 1 категории качества на 451783 и по 2 категории на 601871 млн. рублей, также снизился объём по 4 категории качества на 1580099 млн. рублей. Значительное увеличение наблюдается по 5 категории (безнадежные) на 418798 млн. рублей.

Ввиду данных изменений наблюдалось повышение РВПС в 2018 году, так как банк мог понести значительные убытки по кредитным операциям.

Стоит также оценить общий риск портфеля ссуд рассматриваемой кредитной организации. Для этого мы рассчитаем коэффициент Шарпа за последние три года.

Для начала рассчитаем стандартное отклонение доходности портфеля:

$$\text{стандартное отклонение доходности} = \frac{((8.07\% - 9.76\%)^2 + (9.68\% - 9.76\%)^2 + (11.53\% - 9.76\%)^2)}{3} = 1.99$$

Коэффициент Шарпа равен:

$$S1 = (8.07 - 5.69) / 1.99 = 1.2 \text{ – за 2019 год}$$

$$S2 = (9.68 - 8.51) / 1.99 = 0.59 \text{ – за 2018 год}$$

$$S3 = (11.53 - 7.18) / 1.99 = 2.19 \text{ – за 2017 год}$$

Таким образом, коэффициент Шарпа показывает, что наименее рискованный портфель был сформирован в 2017 году, наиболее высокий риск приходится на 2018 год – 0.59. Коэффициент Шарпа получился меньше безрисковой ставки, что говорит о высокой степени кредитного риска портфеля ссуд, собственно, как раз это изображено на представленных выше диаграммах, поскольку банк увеличивает размер РВПС, а качество кредитного портфеля существенно ухудшилось к 2018 году. Поэтому банк заинтересован в привлечении нового потока клиентов и улучшении качества обслуживания уже имеющих. Для этого необходимо направить развитие банковского бизнеса по пути цифровизации.

Технологическое развитие – это неизбежность для всех банков. Однако первыми встать на путь цифровизации и внедрения инноваций могут позволить себе лишь крупные финансовые организации. Но по мере того, как технологии станут доступными по цене, они начнут активно внедряться всеми участниками банковского сектора[4].

Суммарная выручка 30-ти крупнейших игроков рынка ИТ для банков по итогам 2018 года превысила 134 млн рублей, увеличившись на 8,9%. Ключевыми компаниями, предоставляющими услуги банковской отрасли стали ЦФТ, Сбертех, Софтлайн, ИТГ и Ланит. На долю этих пяти участников рейтинга приходится порядка 63,7% от общей выручки Топ-30[4].

Исходя из этого, можно заключить что большинство банков пытаются усовершенствовать свои ИТ технологии для удобства обслуживания и привлечения клиентов.

Таким образом, при разработке кредитной политики в современных условиях коммерческому банку необходимо анализировать факторы, которые могут повлиять на процессы кредитования, также время от времени вносить изменения в кредитную политику, чтобы и в дальнейшем хорошо функционировать при нынешних условиях. Кроме того, при разработке кредитной политики банку необходимо проанализировать свою структуру кредитного портфеля, просроченной задолженности, стабильности депозитов, кредитоспособности, привила принятия решения о кредите и выдаче кредита. Учитывая все эти данные кредитной политики позволит коммерческому банку эффективно и надежно размещать средства и в общей степени достичь поставленных целей.

Литература:

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации: Электронный ресурс: <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт банка «Россельхозбанк»: Электронный ресурс: <https://www.rshb.ru>
3. Центр раскрытия корпоративной информации: Электронный ресурс: <https://www.e-disclosure.ru>
4. Российский рынок банковской информатизации/ статья 2019. Электронный ресурс: <http://www.tadviser.ru> [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D]
5. Факторы, влияющие на формирование кредитной политики. статья. 2019 Электронный ресурс: <https://www.elibrary.ru> [https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38514761]
6. ЦБ увеличила отзыв банковских лицензий. Статья в газете 2019. Электронный ресурс: <https://www.gazeta.ru> [https://www.gazeta.ru/business/2019/02/11/12177661.shtml]

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

ТОНКОВ К.И

Научный руководитель – Масалкина Е.Ю

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время быстро растет объем рынка мобильных и бесконтактных платежей, P2P сервисов, цифровых валют и пр., поэтому банки должны изменяться и развиваться со скоростью происходящих вокруг них изменений, а значит – превращаться из классических банков в цифровые. Что же такое «цифровой банк»? Сегодня это, в первую очередь, банк без отделений, с развитыми мобильным и

интернет-банком. Цифровой банк так же предлагает большую часть своих продуктов и услуг в цифровом виде с использованием цифровых каналов.

Цифровизацию сегодня можно условно разделить на два направления. Во-первых, это дистанционная сервисная модель, при которой банк мобилен и все услуги доступны в приложении смартфона. Большинство операций осуществляются удаленно и не требуют физического присутствия клиента. Обслуживание происходит быстро, круглосуточно и, как правило, бесплатно. Второе направление – это технологии, скрытые от клиентов – петабайты информации и статистические модели. Основным ресурс любого банка – это данные: с помощью технологий глубокого машинного обучения и искусственного интеллекта финансовые организации получают знания о потребностях и намерениях клиентов, а при достаточном уровне организованности – успешно монетизируют их. Все, что видит человек – это удобные продуктовые предложения и надежные и безопасные платежные инструменты. Именно за счет этого возникает ощущение, что банк буквально предугадывает потребности клиента.

Количество цифровых банков в мире растет – и наибольшую динамику показывают организации, у которых вообще нет собственных офисов и банкоматов. Им лучше удастся учитывать привычки клиентов, предлагая особые условия, необычные для банковского рынка, а также дополнительные нефинансовые услуги (табл. 1) [3].
Таблица 1. Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы в 2017 году.

№	Банк	Материнская компания	Страна	Количество клиентов (млн)
1	ING Diba	ING Group	Германия	8,5
2	Capital One 360	Capital One Financial	США	7,8
3	USAA Bank	USAA	США	7
4	FNBO Direct	First National of Nebraska	США	6
5	Rakuten Bank	Rakuten	Япония	5
6	Tinkoff Bank	-	Россия	5
7	TIAA Direct	TIAA-CREF Trust Company	США	3,9
8	Discover Bank	Discover Financial Services	США	3,5
9	Alior Bank	-	Польша	3
10	DKB AG	-	Германия	3

На сегодняшний день финансовая система претерпевает процесс эволюции основанный на цифровых технологиях. Посредством введения цифровых технологий совершенствуются бизнес-модели и идеи развития банковского сегмента, а именно: от возникновения интернет-банкинга до изменений в сфере финансовых операций. Так, современная эволюция служит основной базой для устойчивого и длительного роста результативности работы банков. Предполагается, что в скором будущем эволюция финансового сегмента будет ускорена, а грамотное внедрение цифровых изменений в банковском сегменте станет существенным достоинством в условиях конкурентной борьбы. В основном цифровые трансформации банков нужны для лучшего понимания нужд клиентов, таким образом, в условиях цифровой экономики банковскому сегменту надо быть готовым предоставить более новые услуги. Процесс внедрения цифровых технологий включает в себя применение различных цифровых технологий для оптимизации действующих бизнес-моделей и улучшения результативности деятельности. Под такой процедурой понимается введение новейших технологий на постоянную основу, что может привести к полной цифровизации всей экономики. Применение цифровых технологий позволяет банку, клиентам и государству взаимодействовать. Она включает в себя повсеместное введение новейших методов оказания банковских услуг. Банковские филиалы сокращаются, большинство услуг переходит в область онлайн-сервисов, в особенности при выдаче кредитов либо

вложении ресурсов. У подобных нововведений банковского сектора также есть и некоторые минусы: так, возрастные люди не успевают за таким быстрым процессом цифровизации, соответственно, полный переход от обычных методов ведения деятельности к цифровым не является решением всех проблем. Тем не менее, для банков выгоднее применять только онлайн-ресурсы, даже есть банки, которые работают только с применением мобильных цифровых платформ. В качестве примера можно привести AtomBank в Великобритании, не имеющий филиалов для работы с клиентами, и работа которого построена на мобильном приложении. В России также есть некоторые примеры оптимизации онлайн-банкинга. Таким образом, на примере обслуживания физических лиц, новейшие предложения можно отыскать в АО «Тинькофф Банк»: так, благодаря активному продвижению интернет-банкинга ежегодная клиентская база банка возросла до 500 тысяч человек, а начиная с 2016 г. такой коэффициент был равен 1,0–1,8 млн человек, то есть выявляется увеличение количества новых клиентов в 2–3 раза.[1]

Согласно результатам опроса, проведенного в 2016 году McKinsey, 65 % клиентов российских банков проявляли желание покупать банковские продукты с помощью таких инструментов как мобильный банк и интернет-банк. Это является благоприятным условием для быстрого перехода российских банков на цифровое обслуживание, несмотря на то, что Россия все еще уступает уровню Европы (60–70 %). Согласно проведенному McKinsey анализу (рис. 1), мобильные приложения российских банков имеют в два раза больше функций, чем их европейские аналоги, во многом из-за того, что российские банки формировали свои компетенции уже в цифровую эпоху, тем самым делая Россию одним из лидеров цифрового банкинга к 2018 году.[2]

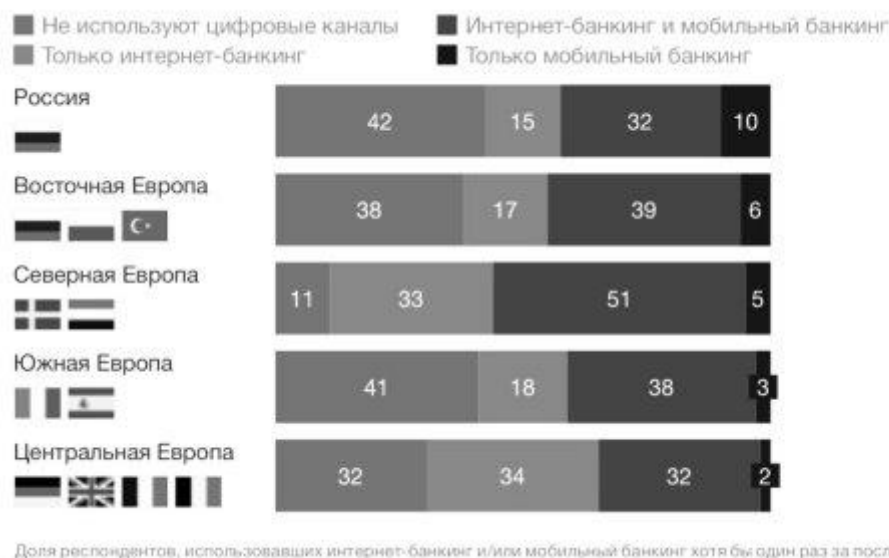


Рисунок 1. Проникновение цифровых каналов в банки в 2016 году.

По проникновению дистанционного банковского обслуживания Россия все еще отстает от наиболее развитых рынков, но показывает высокую динамику, сокращая отставание. Так, по данным ЦБ РФ, в России доля граждан, использующих интернет-банкинг или мобильный банкинг, выросла в 2018 году по сравнению с 2017 годом с 31,5 % до 45,1 % (рис. 2). При этом мобильный банкинг развивается быстрее интернет-банкинга. [5]



Рисунок 2. Проникновение дистанционного банковского обслуживания в 2018 году, %

В заключении, стоит отметить, что цифровизация российской экономики открывает новые перспективы для коммерческих банков, при этом «принуждая» руководство банков искать пути для привлечения клиентов из-за увеличения конкуренции. Для этого нужно, чтобы цифровая стратегия была нацелена на разрешение следующих задач, а именно таких как: введение цифровых технологий, изменение процесса ценообразования услуг, улучшение финансового сегмента цифровизации и оптимизацию организационной структуры. [1]

Литература:

- 1) Ивлева М. И. Тенденция цифровизации банковской отрасли // Молодой ученый.
- 2) Митяева М. А., Чечик А. И. Цифровизация российской экономики: влияние на банковский сектор // Вопросы экономики и управления.
- 3) «Цифровая трансформация российских банков» www.tadviser.ru
- 4) Осиповская А. В. Цифровизация и ее влияние на экономику [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2019 г.).
- 5) Сайт ЦБ РФ <https://cbr.ru>

ФЕНОМЕН ИТ: СБЕРБАНК СТАНОВИТСЯ ЭКОЛОГИЧНЕЕ

ХАЙРУЛИНА А.С.

Научный руководитель - Гуляева В.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире не стоит забывать о такой вещи как научно-технический прогресс и его влияние на сферы общественной жизни, и экономическая сфера не является исключением.

Говоря об актуальности данной темы нужно упомянуть два аспекта: во-первых, приоритет «Сбербанка» в банковской системе РФ, во-вторых, развитие IT-сферы и её связи с экологизацией процессов деятельности банков. Почему это является необходимым. Всё просто: ПАО «Сбербанк» является одной из ключевых фигур в банковской сфере РФ, а где спрос там и расход больше. Но мало быть на вершине, стоит учитывать и время, в котором мы находимся, поэтому нужно модернизировать

работу, делать процессы более доступными, а операции – проще, и в этом, в основном, помогает научно-технический прогресс, а конкретно – информационные технологии.

Целью исследования является определение последствий использования ИТ в деятельности Сбербанка. Достижение данной цели предполагает решение комплекса следующих задач:

- изучить понятие и сущность информационных технологий;
- изучить сущность экологизации и её влияния на процесс совершения банковских операций;
- исследовать операции Сбербанка, которые могли бы быть автоматизированы;
- провести сравнительный анализ результата Сбербанка в использовании информационных технологий;
- выявить плюсы и минусы использования информационных технологий Сбербанком и рассмотреть альтернативы

1. Рассмотрим основные понятия. ИТ и Экологизация.

Информационная технология (или ИТ) — это процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления. Цель информационной технологии — производство информации для ее анализа человеком и принятия на его основе решения по выполнению какого-либо действия.

Развитие инновационных технологий кредитного рынка целесообразно рассматривать в двух аспектах. Первое — это создание процедур, обеспечивающих более активное вовлечение кредитных организаций в процессы кредитования проектов, связанных с модернизацией и инновационным развитием экономики, второе — модернизация и внедрение инновационных технологий в работу самих кредитных организаций.

2. Экологизация и её смысл в современных банковских отношениях.

Экологизация - понятие, раскрывающее процесс проникновения экологического подхода, экологических принципов в различные виды и сферы жизнедеятельности людей. Суть этого феномена в науке состоит в выявлении и обследовании связей, существующих между изучаемым той или иной естественнонаучной или социально-экономической наукой объектом и окружающей его природной средой.

Однако мало знать об «экологизации» в целом: сам термин может подразделяется на несколько видов, соответствующие развитию всемирного общества потребителей и производителей, а именно:

- Экологизация потребления - изменение предпочтений потребителей в сторону экологически чистой продукции и товаров против загрязняющих окружающую среду.

- Экологизация производства - это инструмент обеспечения экологической безопасности и достижения устойчивого развития, интегрирующий социо-эколого-экономические процессы, основанные на принятии взаимосвязанных экономических, технико-технологических, социальных решений, способствующих эффективному достижению экологических целей и задач в эколого-экономической производственной системе.

- Экологизация технологий - разработка, выбор, внедрение и рациональное использование в производстве технологий, отвечающих современным требованиям сохранения качества окружающей среды.

Экологизация в банковской сфере проявляется использованием информационных технологий, так как это зависит от уровня культуры и образования потребителей. Большинство клиентов совершают операции при помощи системы

«Интернет», что позволяет: а) развивать кредитный рынок; б) использовать упрощенные методы работы с персоналом и клиентской базой.

Но что именно даёт IT-сфера?

Развитие информационных технологий позволяет:

- провести кардинальные изменения в банковских технологиях, банковском бухгалтерском учете и аудите;

- создать новый спектр банковских услуг: межбанковские расчеты в режиме реального времени; интерактивные банковские услуги клиентам (автоматизированные банковские киоски, интеллектуальные банковские видеотелефоны, терминалы самообслуживания и др.);

- отказаться от бумажных документов в пользу электронных;

- перейти к интеллектуальным пластиковым картам, электронным кошелькам, цифровой наличности и т.д.

3. Операции.

Все больше россиян пользуются интернет-банкингом и мобильным банкингом, совершают покупки в интернет-магазинах. ПАО «Сбербанк» не исключение: создав мобильное приложение «Сбербанк Онлайн – SberBank» он усиливает свою позицию как самый используемый для кредитных операций банк по всей России.

. Данные операции защищены нормативно-правовыми актами, системой защиты данных, а также другими инструментами, позволяющими осуществлять транзакции прозрачно и отслеживать все действия со средствами клиента. Соответственно, все они включены в функционал SberBank автоматизированными и доступными каждому, кто обладает техническим доступом к данному приложению.

4. Информационные технологии Сбербанка и его преимущества в сохранении бумажных средств-дерева.

В 2019 году ПАО «Сбербанк» сделал заявление TAdviser о снижении расхода бумаги в бизнес-процессах.

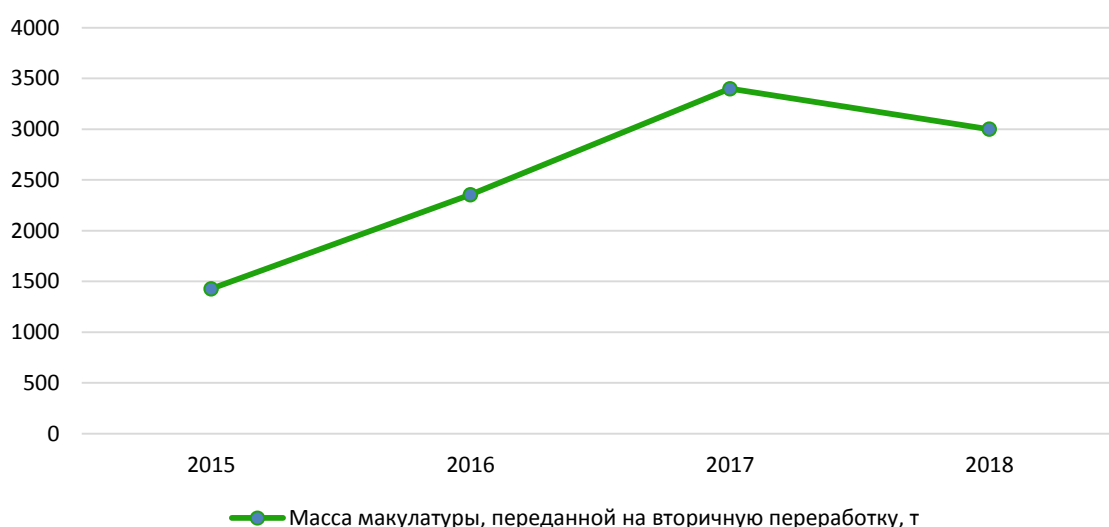
Для сокращения потребления бумаги Сбербанк с 2013 года использует системы электронного офисного документооборота в организационно-распорядительном делопроизводстве. По оценке банка, за счет перевода в электронный формат за два года организации удалось сэкономить не менее 300 тонн бумаги, на производство которой понадобилось бы около 5,6 гектаров живого леса.

С 2015 года Сбербанк совместно со своей дочерней компанией «Корус Консалтинг СНГ» предложил переход на безбумажный документооборот юридическим лицам — корпоративным клиентам банка, что позволило уменьшить расход бумаги в делопроизводстве.

Летом 2018 года в Сбербанк Онлайн появился раздел «Выписки и справки». Здесь можно получить шесть видов документов: выписку по дебетовой карте, по кредитной карте, вкладу; реквизиты для перевода; справку о доступном остатке и сведения для госслужащих. 710 тысяч из 2,5 млн компаний, работающих в Сбербанк Бизнес Онлайн, уже перешли на электронный документооборот. За девять месяцев 2019 года через «Документооборот» в Сбербанк Бизнес Онлайн было отправлено девять млн документов, что позволило банку использовать на 27% меньше бумаги по сравнению с аналогичным периодом 2018 года – сохранение около 2000 деревьев.

Несмотря на использование бумаги, ПАО «Сбербанк» также практикует передачу использованной бумаги во вторичную переработку.

График передачи использованной макулатуры во вторичную переработку за период 2015-2018 гг.



Что позволяет делать такие оценки?

- Сервис «Электронный архив»: позволяет систематизировать всю документацию и хранить ее в электронном виде. Это облегчает поиск нужного документа и позволяет оптимизировать хранение архивов.

- Сервис «Документооборот» интегрирован в интернет-банк для предпринимателей и доступен всем пользователям Сбербанк Бизнес Онлайн.

- Сервис «Отчетность в гос. органы» — позволяет предпринимателям сдавать отчетность в государственные органы в электронном виде.

- Сервис «Электронный чек» — позволил сохранить более тысячи деревьев. С его появлением предпринимателям для снятия наличных не нужно оформлять в банке бумажную чековую книжку.

- И многие другие сервисы на онлайн-платформе За 2019 год транзакционные сервисы Сбербанка сохранили более 5000 деревьев. Уже более 80% ключевых сервисов доступны «в цифре».

5. Плюсы и минусы использования информационных технологий в банках.

К преимуществам использования относят:

- Простота и удобство для всех клиентов коммерческих банков
- Экологическая обособленность – сокращение включения бумажных средств и замены электронным документооборотом

- Контроль за счетами, возможность применения онлайн-услуг и иных банковских операций и др.

Риски использования сервиса:

- Обеспечение безопасности информации зависит от высокой классификации лиц, управляющих данным сектором

- Необходимость обучения населения работе с новыми сервисами

- Регулярное отслеживание выписок по счетам и иным операциям

Литература:

1. Информационный портал «TAdviser» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.tadviser.ru>

2. Информационный портал «66.ru» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://66.ru>

3. Информационный портал «CNWES BANKS» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://banks.cnews.ru>

4. Информационный портал «Экология Производства» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ecoindustry.ru>
5. Информационный портал «Studme.org» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://studme.org>
6. Информационный портал «VC.ru» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://vc.ru>

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РОЗНИЧНОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

ШИБАНОВА В.И.

Научный руководитель – Масалкина Е.Ю.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Важнейшим направлением развития экономик различных стран в современных условиях является переход к цифровой экономике [2].

Цифровая экономика — это широкий спектр хозяйственно-экономической активности, которая подразумевает использование цифровой информации и знаний как ключевого производственного фактора, современных средств связи, а также ИКТ как ключевого фактора роста производительности и структурной оптимизации экономики.

«Цифра» уверенно шагает по всему миру, охватывая все новые и новые сферы производства и оказания услуг. Многие страны уже давно включились в гонку за внедрение цифровых технологий в целях поддержания конкурентоспособности своей продукции и сохранения позиций на мировом рынке [5].

Конкурентоспособность отдельных стран в современных условиях обусловлена уровнем реализации инновационных банковских технологий [2]. Подавляющее большинство технологических нововведений сегодня сконцентрировано в розничном сегменте банковского бизнеса, поэтому практически все показатели сориентированы именно на данный сегмент финансового рынка [5]. Он наиболее подвержен последним технологическим тенденциям, согласно мировой статистике. Лидеры этого рынка уже успешно используют цифровые технологии для автоматизации процессов, создания новых продуктов, улучшения соответствия нормативным требованиям, анализа потребностей своих клиентов и преобразования ключевых компонентов цепочки создания стоимости [1].

Интенсивный рост технологических новаций в отрасли эквайринга, стимулируемый спросом на осуществление Real-Time платежей и ускорение банковского обслуживания, формируют дополнительный спрос и заинтересованность в интенсивном развитии отрасли безналичных розничных платежей. Сегодня в условиях глобальной экономики наиболее перспективными являются электронные расчеты, осуществляемые посредством платежных карт и электронных денег. При этом к электронным расчетам относятся операции, проводимые посредством применения электронных устройств и средств связи (смартфоны, терминалы, ПК и планшеты, онлайн-кассы и т.п.). Безналичные платежи сегодня стремительно развиваются и вытесняют банковские сервисы и услуги, осуществляемые за наличные деньги [3].

Одним из наиболее важных направлений развития банковского сектора в современных условиях является развитие систем дистанционного обслуживания клиентов банка. Создание и развитие условий для предоставления услуг клиентам дистанционно выводит банк на совершенно новый уровень сервиса.

Дистанционное банковское обслуживание – это комплекс определенных услуг, с помощью которых клиенты банка могут удаленно выполнять разные банковские операции. Для этого им достаточно воспользоваться своим компьютером или

телефоном, посещать само отделение банка больше не требуется. Дистанционные технологии предоставляют клиенту максимум удобства в использовании банковских услуг и минимум временных и финансовых затрат на всех стадиях работы с банком.

Именно поэтому дистанционное банковское обслуживание иногда называют электронным банкингом, включая сюда такие понятия, как интернет-банкинг, мобильный банкинг, цифровой банкинг и другие.

Цифровой банкинг предлагает интерфейс, который устраняет разрыв в компетенциях, делает финансовые операции не просто выполнимыми в техническом аспекте, но и простыми для использования. Для этого владельцы успешных финансовых платформ стремятся интегрироваться с массовыми онлайн-сервисами, в особенности с социальными сетями.

Так, с помощью цифрового банкинга коммерческие банки [2]:

1. предоставляют клиентам выписки по произведенным операциям в разрезе открытых счетов;
2. информируют клиентов по видам банковских продуктов (депозитов, кредитов, ПИФов);
3. оформляют получение заявок на открытие депозитов, кредитов, банковских карт;
4. производят расчёты в рамках внутренних переводов по счетам в банке;
5. переводят средства на счета, открытые в других банках;
6. производят конвертацию валют и др.

Одной из главных технологий, под воздействием которой финансовый сектор меняется сейчас и кардинально поменяется в ближайшем будущем — это блокчейн. Блокчейн — это новейшая информационная технология, созданная для хранения, а также обработки и передачи практически любой информации с помощью шифрования и распределения между всеми участниками информационной системы.

Основные преимущества блокчейн заключаются в экономии ресурсов и времени в процессе деятельности компаний. Если рассматривать конкретно банковскую сферу — технология блокчейн помогает присоединить неограниченное число людей к системам платежей, кредитным, либо факторинговым, а также другим финансовым сделкам с сохранением конфиденциальности данных и информации о различных операциях.

Использование блокчейн-технологии позволяет многократно сократить стоимость и время выполнения переводов и платежей, а также сохранить компаниями и организациями конкурентные преимущества [4].

Банки занимаются доведением до совершенства своих мобильных приложений, а также создают так называемые «хакатоны», то есть форумы специалистов из разных областей (программисты, дизайнеры, менеджеры), работающих совместно над созданием прорывных технологий и изобретений. Помимо этого, банки развивают активное сотрудничество с финтех-компаниями [1].

Финансовые технологии (финтех) — это быстро развивающийся сегмент финансового рынка, сформированный на стыке сектора финансовых услуг и сектора IT, в котором технологические компании (чаще всего молодые компании — стартапы) и новые участники рынка применяют инновационные подходы к предоставлению продуктов и услуг [6].

Уже сейчас банки, использующие в качестве бизнес-модели розничное обслуживание с применением цифровых технологий, а также POS-кредитование, подразумевающее онлайн-выдачу кредита клиентам интернет-магазинов, показывают стремительный рост. И, по прогнозам аналитиков, эти темпы не будут ослабевать еще длительное время [1].

Российские банки активно приобретают IT-технологии для внедрения в свою деятельность. Так, по итогам 2018 года суммарная выручка 30-ти крупнейших игроков рынка IT-технологий для банков превысила 134 млн. рублей.

В таблице 1 представлены крупнейшие компании, работающие на банковском рынке IT.

Таблица 6 - Крупнейшие игроки рынка IT для банков

Компания	Выручка от IT-проектов в банках за 2018 г., млн. руб.
Центр Финансовых Технологий (ЦФТ)	22 600
Сбертех	20 533
Софтлайн	18 250
ITG	13 009
Инфосистемы Джет	12 323
Ланит	11 164
АйТеко	10 025
Крок	7 817
Tegrus	3 565
АМТ-Груп	2 617

По данным таблицы в пятерку ключевых компаний, активно занимающихся разработкой IT-технологий для банковского сектора страны, входят Центр Финансовых Технологий, Сбертех, Софтлайн, ITG и Инфосистемы Джет. При этом на их долю приходится почти 64% от общей выручки Топ-30 [6].

Согласно данным BloomChain Research, в России в настоящее время существует 7 небанков, которые способствуют развитию финтех-технологий: Тинькофф Банк, Модуль Банк, Точка, Рокетбанк, Яндекс.Деньги, Touch Bank, Talkbank.

Особого внимания заслуживает Тинькофф Банк. Тинькофф – это полностью онлайн-банк, обслуживающий более 10 миллионов клиентов. У него нет отделений: все клиенты обслуживаются дистанционно через онлайн-каналы и контакт-центр. Банк развивает экосистему Тинькофф, которая предоставляет финансовые и лайфстайл-услуги. Помимо классических банковских продуктов в нее входят инвестиции, путешествия, обслуживание бизнеса, страхование, мобильный оператор, развлечения и образование.

Тинькофф Банк — второй по объему портфеля игрок на российском рынке кредитных карт с долей рынка 13,2%. Мобильное приложение банка регулярно становится победителем отраслевых рейтингов и премий [7].

В таблице 2, составленной на основе официальных данных Тинькофф, представлены основные компоненты финансового результата банка.

Таблица 7 - Основные составляющие финансового результата Тинькофф Банка, млрд. руб

	9 месяцев 2018	9 месяцев 2019
Процентные доходы	51,62	64,48
Комиссионные доходы	29,54	41,2
Прибыль за отчетный период	13,37	22,21

По приведенным данным видно, что по сравнению с соответствующим периодом прошлого года процентные доходы за 9 месяцев 2019 года возросли, как и комиссионные доходы, составив 64,48 млрд. руб. и 41,2 млрд. руб., соответственно. Комиссионные доходы банк наращивает во многом благодаря использованию цифровых технологий в части предложения клиентам онлайн-сервисов и приложений. Рост же процентных доходов банка обусловлен увеличением выдаваемых розничной клиентуре ссуд.

Таким образом, анализ финансового результата Тинькофф Банка доказывает положительное влияние процесса цифровизации на прибыль банка. Розница здесь

выступает как целевой сегмент для извлечения дополнительной прибыли, а цифровизация как инструмент ее развития.

В целом же банковская сфера является одной из наиболее мобильных и подверженных инновационным изменениям направлений бизнеса. С помощью цифровых инноваций, а также современных финансовых технологий достигается не только укрепление конкурентной позиции банка на рынке, но и необходимый уровень безопасности банковского бизнеса, как для самой кредитной организации, так и для ее клиентов.

Литература:

Никитина, Т.В. Проведение цифровизации в розничном банковском бизнесе (на примере практики Сбербанка) / Т.В. Никитина, М.А. Гальпер, А.Д. Лучко // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2018. – С. 71-75.;

Стародубцева, Е.Б. Цифровая трансформация мировой экономики / Е.Б. Стародубцева, О.М. Маркова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2018. - №2. – С. 7-15.;

Фокин, В.В. Проблемы и перспективы развития в России розничных банковских платежей / В.В. Фокин // Вопросы науки и образования. – 2018. – С. 6-13.;

1. Халяпин, И.И. Цифровая трансформация банковской сферы с использованием блокчейн-технологии / И.И. Халяпин, Д.В. Галахов // E-Scio. – 2019. – №10(37). – С. 611-619.;

2. Шашкина, Е.О. Измерение степени цифровизации национального финансового рынка на примере банковского сектора / Е.О. Шашкина // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24, Вып. 39. – С. 2316-2330;

3. Интернет-портал выбора технологий и поставщиков TAdviser – официальный сайт. URL: <http://www.tadviser.ru/>;

4. Тинькофф Банк – официальный сайт. URL: <https://www.tinkoff.ru/>.

СЕКЦИЯ 5. РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

АЗАНОВА М. С.

Научный руководитель – Фефелова С. Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страховой компании для ее дальнейшего существования необходимо составлять различных видов планы. Планирование является одним из важнейших факторов успешной деятельности страховой компании. Для планирования, необходимо обозначить цель, которую нужно достигнуть и затем все дальнейшие действия направить на выполнение поставленной задачи. Правильно построенный план продаж страховых продуктов задает направление всей страховой компании, её филиалов и структурных подразделений. Неверно построенный план продаж страховых продуктов повлияет на финансовую устойчивость страховой компании, что в дальнейшем повлияет на ее имидж и дальнейшее существование.

Стратегический план определяет стратегию поведения страховой компании и всех её подразделений в целом. Стратегический план обеспечивает основу всех

управленческих решений. Стратегический план задает главные ориентиры в развитии страховой компании, которые позволяют лучше и адекватнее оценить внутренние ресурсы и рыночные возможности ее перспективного развития.

Американский учёный, статистик и консультант по теории управления качеством У. Э. Деминг считал, что компания без хорошо сформулированного стратегического плана не сможет остаться в бизнесе. Руководитель, который не может предвидеть развитие и не может внедрить эффективный стратегический план, имеет серьезные недостатки, которые нужно исправить. У такого руководства недостает постоянства цели. Страховая компания должна иметь четкий и понятный стратегический план, в котором сформулированы задачи, ожидаемый результат, сроки, ответственные, ресурсы, сценарии развития событий [2].

В настоящее время на рынке страхования развита конкуренция страховых продуктов в разных страховых компаниях. Каждая страховая компания убеждает, что именно у них потребитель получит более качественный продукт. В данной сфере невозможно стать монополистом. И поэтому компании идут на разные приемы привлечения потенциальных клиентов. Конкуренция способствует развитию рынка в целом, а также: расширению ассортимента предлагаемых услуг; снижению их стоимости; совершенствованию сервиса, предлагаемого страховщиками; более полному удовлетворению актуальных потребностей клиентов; повышению скорости работы компаний, оперативности выплаты страховых сумм [4].

Следует отметить, что конкуренция в страховании на прямую влияет на формирование стратегического плана продаж страховых продуктов, т.к. конкуренция влияет на качество страхового продукта, качество работы страховой компании и на расходы страховой компании.

Для того чтобы определить, что понимается под стратегией поведения страховой компании на рынке необходимо понять, что представляет собой стратегия, поведение и страховой рынок.

Стратегия – это план действий или набор правил, при которых предпринимательские действия должны зависеть от обстоятельств, включая естественные события и действия других лиц.

Поведение – это совокупность поступков и действий, взаимодействие людей с окружающей средой.

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируется спрос и предложение на нее.

Стратегия поведения страховой компании на рынке определяется ее возможностями: 1) освоение рынка; 2) конкуренция; 3) углубление в развитие отношений с существующими клиентами.

Стратегия поведения страховой компании представляет собой маркетинговые усилия, направленные на совершенствование отношений страховщика и страхователя с целью удовлетворения потребностей каждого.

Стратегическое поведение страховой компании включает в себя: выявление проблем в деятельности страховой компании, постановку целей и задач, разработку планов продаж и их реализацию, подведение итогов деятельности.

На этапе разработки планов продаж принимаются решения о том, как страховая компания будет достигать своих целей. Реализация планов продаж заключается в выполнении стратегического плана.

Для того чтобы определить, что представляет стратегический план необходимо понять, чем является для страховой компании продажа.

Продажи – это механизм обмена, определенная фаза жизни страхового продукта и маркетинговая составляющая страхования. Содержание управления продажами

включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль продаж. Главным в управление продажами является их планирование.

Таблица 1 – Определение термина «Планирование»

Термин	Определение
Планирование	1) это определение пути движения с учётом имеющихся ресурсов, создание финансового плана, бюджетирование деятельности подразделений, планирование инвестиционных расходов, развитие продаж, планирование доходов и расходов каждого подразделения.
	2) это функция управления, которая определяет цели деятельности страховой компании на определенную перспективу времени, анализ способов достижения этих целей и ресурсное обеспечение процессов
	3) это непрерывный процесс установления или уточнения конкретизации целей развития страховой компании и её структурных подразделений, определение средств достижения целей, сроков и последовательности реализации, выявление и распределение имеющихся ресурсов.

Ошибка в планировании продаж либо невыполнение плана продаж могут привести к недостатку финансовых ресурсов для осуществления текущей деятельности страховой компании. В российских условиях это особенно актуально, так как именно страховые премии, а не инвестиционный доход составляют основную часть бюджета доходов [3].

Стратегический план – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей компании и путей их достижения на конкурентных рынках. Стратегический план определяется на 3 – 5 лет ТОП-менеджерами.

Стратегический план – это выработка стратегии с помощью формализации процедуры, расписанной по этапам, методам, технике исполнения. Основой стратегического плана является маркетинговый анализ, он демонстрирует важность применения процедур, оценки самой компании, клиентов, конкурентов и шансов достичь желаемого результата. Стратегический план не гарантирует получение успеха, страховая компания может потерпеть неудачу из-за ошибок в организации, мотивации и контроле.

С помощью стратегического планирования определяются ключевые финансовые показатели, темпы производства, роста бизнеса, что является главной формой реализации стратегии развития [6]. Стратегический план позволяет страховым компаниям узнать больше о потребностях потенциальных клиентов и пробелах на рынке, которые необходимо заполнить. Стратегический план помогает компании обеспечить более качественное и более целенаправленное обслуживание своих клиентов [5].

Стратегический план состоит из следующих разделов:

1. Предпринимательский замысел и основные бизнес-идеи.
2. Стратегические цели развития бизнеса.
3. Прогноз рынка и анализ конкуренции.
4. Маркетинговая стратегия.
5. Функциональные стратегии в области HR, IT, операционной поддержки, финансов и менеджмента.
6. Ресурсное обеспечение реализации стратегии.

Планируемые значения объема продаж стратегического плана являются основой для разработки плана продаж компании, который является составной частью бизнес-плана компании. Данный план продаж компании был разработан известным практиком

и теоретиком страхового дела в России Н. Николенко еще в 2006 году и является актуальным до сих пор (рис.1).

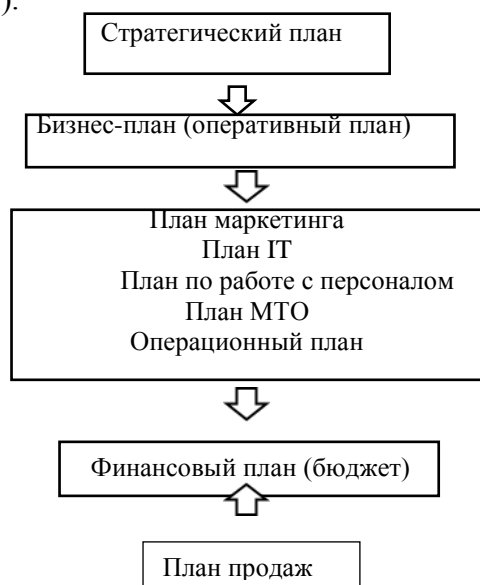


Рис.1 – Взаимосвязь стратегического плана, бизнес-плана и плана продаж

Стратегический план продаж включает в себя: цель, стратегию и план. Процесс стратегического планирования в страховой компании состоит из нескольких этапов:

1. Постановка миссии и целей компании.

2. Анализ среды, предполагает сбор информации, анализ сильных и слабых сторон страховой компании, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации. [6]

Для этого необходимо проанализировать внешнюю, внутреннюю среды и все окружение страховой компании по следующему плану:

1. Выбор стратегии.

2. Реализация стратегии. Является самым важным, решающим этапом, т.к. именно этот этап приводит страховую компанию к достижению поставленных целей.

3. Оценка и контроль выполнения.

РЕСО-Гарантия - агентская компания, в ней работают свыше 27 тысяч агентов и брокеров. Филиальная сеть - одна из крупнейших в России - включает в себя более 900 филиалов и офисов продаж во всех регионах России. Продуктами и услугами РЕСО-Гарантия пользуются около 10 млн клиентов - организаций и частных лиц.

Начиная с 2009 рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) ежегодно подтверждает рейтинг надежности РЕСО-Гарантия. В настоящее время компании присвоен рейтинг «ruAA+», прогноз является стабильным. Последнее обновление 21.11.2019 [9].

Для начала необходимо проанализировать финансовые показатели страховой компании РЕСО-Гарантия, т.к. они их использование определяется с помощью стратегического плана. Финансовые показатели деятельности страховой компании РЕСО-Гарантия за 30.12.2018 и 30.09.2019 можно увидеть на рисунке 2.



Рис. 2 – Финансовые показатели деятельности страховой компании РЕСО-Гарантия

Рассмотрев финансовые показатели деятельности страховой компании «РЕСО-Гарантия» можно сделать вывод, что:

– Во-первых, активы страховой компании увеличились на 4 982 286 рублей. Сумма активов изменилась за счет увеличения различных дебиторских задолженностей, доли перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни, инвестиций в дочерние предприятия, инвестиционного имущества, основных средств, отложенных аквизиционных расходов и за счет уменьшения денежных средств и их эквивалентов, депозитов и прочих размещений средств в кредитных организациях и банках-нерезидентах, нематериальных активов, требований по текущему налогу на прибыль и прочих активов. Страховые компании должны инвестировать собственные средства (капитал) на условиях диверсификации, ликвидности, возвратности и доходности. Орган страхового надзора устанавливает перечень разрешенных для инвестирования активов, требования к таким активам, а также порядок инвестирования собственных средств (капитала), предусматривающий в том числе требования к структуре активов, в которые допускается размещение собственных средств (капитала) страховой организации или их части [1]. Таким образом, можно сказать, что страховая компания «РЕСО-Гарантия» эффективно управляет активами.

– Во-вторых, обязательства страховой компании уменьшились на 7 091 776 рублей. Сумма обязательств изменилась за счет уменьшения займов и прочих привлеченных средств, кредиторской задолженности по операциям страхования, сострахования и перестрахования, резервов по договорам страхования жизни, классифицированным как страховые, резервов-оценочных обязательств и прочих обязательств.

Таким образом, можно сказать, что страховая компания «РЕСО-Гарантия» активно

уменьшает свои кредиторские задолженности, что является плюсом для нее.

Капитал страховой компании увеличился на 12 074 063 рублей. Сумма капитала изменилась за счет увеличения нераспределенной прибыли. С помощью этого показателя можно проанализировать степень риска банкротства страховой компании. Данный показатель говорит о ликвидности страховой компании «РЕСО-Гарантия», т.е. страховая компания способна погашать свои задолженности [7].

Долгосрочный рейтинг финансовой устойчивости и кредитный рейтинг РЕСО-Гарантия были повышены S&P до уровня «BBB-» в июле 2018 года. А в июле 2019 года агентство подтвердило текущий уровень рейтинга. Аналитики S&P отмечают, что СПАО «РЕСО-Гарантия» по-прежнему имеет ряд преимуществ в сравнении с конкурентами, в частности сильную конкурентную позицию на российском рынке страхования иного, чем страхование жизни, хорошие показатели капитала, высокие результаты операционной деятельности и диверсифицированный инвестиционный портфель, характеризующийся высоким кредитным качеством [8].

Продажи страховых услуг страховой компанией «РЕСО-Гарантия» значительно увеличиваются, что говорит о правильном формировании стратегического плана продаж страховых услуг.

Исходя из характеристики финансового состояния страховой компании «РЕСО-Гарантия», можно сделать вывод, что высшее руководство компании в процессе формирования стратегического плана продаж провело глубокий анализ рынка и приняло решений по эффективному использованию имеющихся у страховой компании ресурсов.

На первом этап формирования стратегического плана продаж была правильно поставлена миссия страховой компании «РЕСО-Гарантия». На втором этапе – руководство компании учли слабые и сильные стороны своей деятельности и потенциальные возможности. На решающем этапе была реализована выбранная стратегия. Для осуществления данного этапа были определены какие подразделения несут ответственность за достижение определенной цели.

Рекомендации по формированию стратегического плана продаж страховых продуктов:

1. В процессе формирования стратегического плана продаж необходимо сформировать структуру страховой компании, определить состав финансовых показателей деятельности, сформулировать взаимосвязь отдельных этапов подготовки плана, с определенными сроками и ответственными подразделениями.

2. Успешный стратегический план строится на основе задач и успех данного плана зависит от организации достижения миссии.

3. Для разработки успешной стратегии страховая компания должна иметь цели и задачи.

4. Должна быть проведена четкая декомпозиция цели по количественным параметрам - от стратегии, задач, мероприятий и в обратном направлении.

5. Провести заблаговременное письменное определение страховой компанией требований к страховому продукту у потенциального страхователя.

6. Управлять процессом формирования стратегического плана продаж необходимо как полноценным проектом.

7. Главное в стратегическом плане помнить, что невозможно выполнить увеличившийся объем продаж в ранее определенные сроки и теми же ресурсами.

Необходимо отметить, что все перечисленные мероприятия позволят страховым компаниям не только увеличить объемом продаж, но и объем прибыли, а также сохранить свои позиции и конкурентные преимущества на страховом рынке. В целом же, предлагаемые рекомендации по формированию стратегического плана продаж страховых продуктов направлены на значительное повышение эффективности деятельности страховых компаний.

Литература:

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 28.11.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)

2. А.В. Меренков. Управление в страховой компании // Методический журнал. – 2009 – № 1.

3. Н.П. Николаенко. Организация продаж страховых продуктов // Методический журнал. – 2006 – № 4.
4. Answer. Режим доступа: <https://answr.pro/articles/3910-konkurencsiya-v-strahovanii/>
5. STPLAN.RU стратегическое управление и планирование. Режим доступа: <http://stplan.ru/articles/theory/strategicheskij-plan.htm>
6. STPLAN.RU стратегическое управление и планирование. Режим доступа: <http://stplan.ru/articles/theory/strplan.htm>
7. СК «РЕСО-Гарантия». Режим доступа: https://www.reso.ru/export/sites_reso/Shareholders/Finance/buh-report_23102019.pdf
8. СК «РЕСО-Гарантия». Режим доступа: https://www.reso.ru/About/Media/News/news20190731_2/
9. Эксперт. РА. Режим доступа: <https://www.raexpert.ru/ratings/insurance/>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

АЗАНОВА М. С.

Научный руководитель – Склифус В. С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Система продаж в страховой сфере связана с разработкой страхового продукта, и приданием ему дополнительных ценностей. Продажа страхового полиса – это процесс длительных, устойчивых экономических взаимоотношений «страховщик – страхователь» [1, с. 269]. Продажи являются важной составной частью жизненного цикла страхового продукта, удовлетворяют потребности покупателя-страхователя и являются одновременно маркетинговой составляющей страховой сферы. В условиях рынка сложнее всего именно продать страховой продукт, а общение с клиентами по поводу приобретения полиса как раз является преимуществом системы сбыта страхового продукта. В силу этого она становится наиболее важным элементом организации компании, который определяет ее прибыльность и эффективность.

Автострахование и ипотечное страхование пользуются максимальным спросом на рынке, но личное страхование имеет слабый охват. Это связано с низкой культурой страхования и платежеспособностью населения. Так как продажи можно осуществлять различными способами, для этого и существуют каналы продаж. Каналы продаж обеспечивают доступность страховых продуктов для потребителя-страхователя. Развитие каналов продаж страховых услуг в России не совпадает с общемировыми тенденциями. В России важную роль играют вербальные каналы продаж. Продажи страховых продуктов бывают: посреднические и прямые.

Страховыми посредниками называют страховых агентов и страховых брокеров, но существует большое количество организаций, для которых страховое посредничество не является основным видом деятельности.

Под прямыми продажами понимается консультирование и заключение договора страхования штатными сотрудниками при непосредственном посещении страхователем офиса страховой компании.

Прямые продажи страховых продуктов – это продажи через персонал стационарных офисов, электронные продажи, телекоммуникационные, Интернет, почтовая рассылка, в тоже время посреднические продажи могут осуществляться через страховых и не страховых посредников. Посреднические продажи страховых продуктов – это продажи через банки, автодилеры, агенты, брендинговые посредники, международные брокеры, почта, Интернет, телемаркетинг и так далее.

Приоритетными каналами продаж страховых продуктов в России являются прямые продажи и агентский канал.

Лидирующим видом страхования по абсолютному приросту взносов в 3 квартале 2019 г. стало добровольное медицинское страхование, опередив страхование жизни заемщиков и страхование от несчастных случаев и болезней.

Анализ динамики сбора страховых премий за первые 6 мес. последних лет показывает, что в 2019 году произошел самый высокий рост, начиная с 2013 года – на 6%.

Наибольшую долю в эту динамику внесли следующие сегменты потребительского кредитования: страхование от несчастных случаев и болезней выросло на 29%, предпринимательских и финансовых рисков – на 20%, имущества граждан – на 9% [4].

За первую половину прошлого года, по оценке ЦБ РФ, взносы по страхованию жизни заемщиков и от несчастных случаев и болезней увеличились на 16,7 млрд рублей. Выросли сборы по добровольному медицинскому страхованию (ДМС): во 2 квартале 2019 по сравнению с 2018 сразу на 19,6%. Такого взлета не наблюдалось последние 6,5 лет. Заметное увеличение показателей в ДМС связано с популяризацией программ по защите от тяжелых заболеваний и программ по контролю здоровья, а также с распространением полисов с франшизой и телемедицины [4].

Темпы прироста премий по добровольному медицинскому страхованию в 3 квартале 2019 г. были максимальными за всю историю наблюдений и составили 35,1%. Абсолютный прирост взносов по ДМС опередил прирост взносов по страхованию заемщиков и страхованию от НС и болезней, которые лидировали по этому показателю в предыдущем квартале. Объем взносов достиг 34,8 млрд рублей. Количество заключенных договоров увеличилось более чем в полтора раза (+62%), до 4,6 млн единиц [3, с. 5].



Рис. 1 – Структура страховых премий по страхованию жизни, III квартал 2019 года (%)

В 3 квартале 2019 г. значительно выросла доля взносов, полученных страховщиками через посредников. Почти половина продаж посредников приходится на банки, еще четверть – на агентов – физических лиц. Доля комиссий посредников во взносах, собранных при их участии, увеличилась. Половина комиссий относится к кредитным видам страхования. Большая ее часть приходится на банки. Структура взносов по каналам продаж за год заметно изменилась. Доля продаж через посредников выросла до 82,6% по итогам 3 квартала 2019 года. За этот же период снизилась доля продаж без участия посредников (до 12,5%) и сократилась доля продаж через Интернет (до 4,9%). Увеличение взносов, полученных при участии посредников, связано с ростом продаж страховых продуктов агентами – физическими лицами и кредитными организациями. Доля взносов, полученных при участии посредников, приходится на

кредитные организации, составила 47%, на агентов – физических лиц – 25%. На юридические лица, автосалоны и брокеров пришлось соответственно 8, 6 и 3% взносов, полученных через посредников. При этом комиссии кредитных организаций за год увеличились до 38,3% от взносов. Из них 68,3% пришлось на страхование жизни заемщиков и страхование от НС и болезней, 13,9% – на страхование жизни, кроме страхования жизни заемщиков, 5,0% – на ДМС. Комиссии агентов, напротив, снизились до 17,6% [4, с. 10].



Рис. 2 – Структура каналов продаж в страховых компаниях в сравнении 2018 и 2019 гг.

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2019 году наиболее прибыльным был посреднический канал продаж, благодаря кредитным организациям.

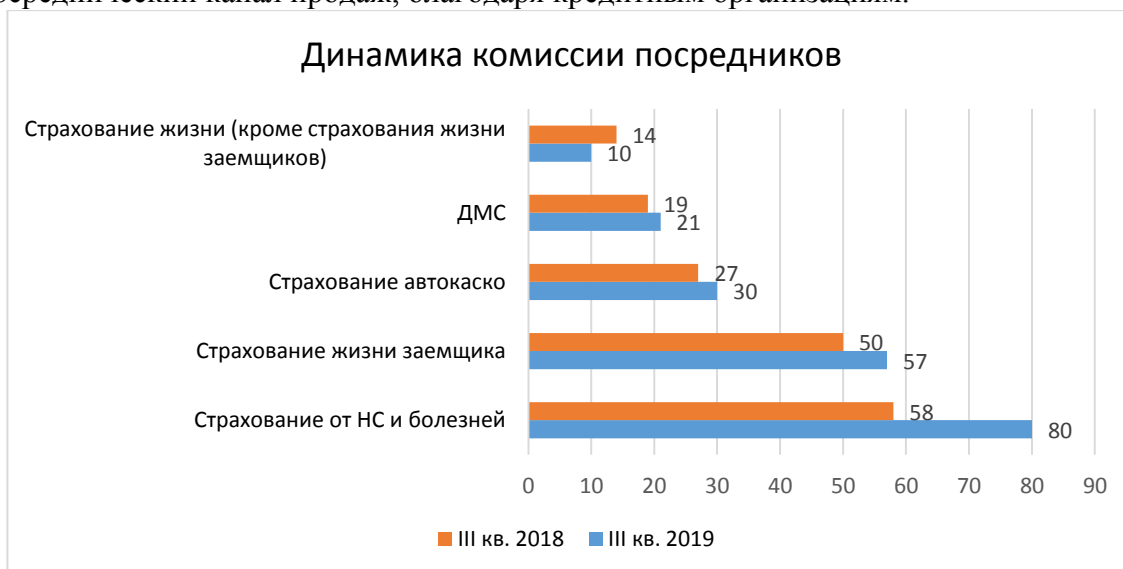


Рис. 3 – Динамика комиссии посредников в сравнении 2018 и 2019 гг.

Таким образом, из данной динамики можно сделать вывод, что посредники в 2019 году наиболее активно продавали страховые продукты такие как «Страхование от НС и болезней» и «Страхование жизни заемщика». Доля комиссий посредников во взносах, собранных при их участии, увеличилась.

В декабре 2017 года запущен проект «Маркетплейс» — это организация системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов (услуг) и регистрации финансовых сделок. Проект «Маркетплейс» призван, с одной стороны, обеспечить равный доступ пользователей услуг к финансовому рынку, с другой — сформировать предпосылки для развития конкурентной среды и оптимизации финансовых сервисов

[2]. Среди преимуществ проекта — улучшение ситуации с финансовой доступностью, в частности за счет снятия географических ограничений. При этом пользователи получат дистанционный доступ к финансовым услугам в режиме 24/7 и широкую линейку финансовых продуктов. Продуктовый ассортимент будет включать банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов (ПИФ), ОСАГО и ипотечные кредиты [2]. В перспективе он может быть расширен за счет иных кредитных, страховых, инвестиционных и прочих финансовых продуктов. В 2020 году проект должен быть окончен. Возможно, данный проект станет новым способом продвижения страхового продукта страховыми компаниями.

Отделения Почты России совместно с ВТБ Страхование и Страховым Домом ВСК запустили услугу страхования имущества при оплате коммунальных и иных платежей в почтовых отделениях [5]. Процедура оформления страхового полиса максимально удобна для клиентов и занимает не так много времени. Чтобы застраховать имущество клиенту не требуется предоставлять документы и осматривать объект страхования, необходимо только обратиться к оператору почтового отделения с просьбой оформить полис [5]. Цена на данный продукт является фиксированной и составляет 45 рублей за 1 календарный день, т.е. в год она равна примерно 16 740 рублей. Также можно застраховать здоровье и жизнь и оформить полис ОСАГО. Партнерами данного канала продаж являются: страховая компания «Ингосстрах», Страховой Дом «ВСК», ПАО СК «Росгосстрах», ВТБ Страхование, АльфаСтрахование, Согласие, Тинькофф Страхование. За месяц было оформлено свыше 20 полисов ОСАГО. Так как данный канал продаж на страховом рынке России появился лишь в 2016 году отзывы клиентов о нем различные.

В настоящее время покупатель страховой услуги в большей степени переходит на использование дистанционных каналов продаж и привыкает к современным условиям обслуживания. Дистанционное или удаленное предоставление страховых услуг становится все более популярным и является благоприятной альтернативой старых каналов продаж.

Литература:

1. Страховой маркетинг. Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. Москва, 2017. с. 269.
2. Банк России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarket/market_place
3. Банк России. Обзор ключевых показателей деятельности страховщика. Москва, 2019. с. 5, с. 10.
4. РАЕХ: Рейтинг страховых компаний. Режим доступа: https://raex-rr.com/business/insurance/payout_rating
5. Почта России. Режим доступа: <https://www.pochta.ru/support/finance-services/insurance>

МОШЕННИЧЕСТВО В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ - ПРИМЕРЫ, СОСТОЯНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕСЕЧЕНИЯ

АЛИКИНА О.С.

Научный руководитель – Склифус В. С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страхование – важнейший сегмент мировой финансовой системы, систематически набирающий, на данный момент, обороты в России. Страхование необходимо для обеспечения стабильности в случае возникновения неблагоприятных, непредвиденных ситуаций. На современном этапе развития человечества достаточно актуальна проблема мошенничества. Трудно выделить хотя бы одну область

социально-экономических взаимоотношений, где данная проблема не встречается. И даже в такой «молодой» экономической отрасли нашей страны как страхование чрезвычайно часты случаи мошенничества. В данной работе я проведу анализ страхового рынка России, а именно со стороны мошенничества. Для этого нужно подробно изучить способы мошенничества в разных видах страхования и выделить вид, который чаще всего поддается мошенничеству; узнать способы пресечения мошенничества на страховом рынке России.

Как и в любой финансовой сфере, в страховании встречаются случаи мошенничества. Естественно нарушения затрудняют нормальное функционирование страхового рынка, влекут за собой массу негативных последствий для развития страхования в России. Мошеннические манипуляции вредят репутации страховщиков, что влечет за собой падение уровня платежеспособности их, снижение уровня страховых услуг. Но стоит отметить, что страховщик также является налогоплательщиком и сокращение дохода влечет за собой сокращения и налоговых отчислений. Таким образом страдает еще и государство.

Каждая страховая фирма ведет внутренний учет мошеннических случаев и подсчитывают убытки, полученные в результате мошенничества. По статистике 5-8% выплат связаны с обманом страхователем страховых организаций.

Преступления в страховом предпринимательстве обуславливают необходимость использования уголовно-правовых средств для защиты сферы страхования. Мошенничество, кроме этого приводит к увеличению страхового тарифа для всех клиентов страховой организации, которое не является результатом объективных экономических расчетов. [3]

По данным специалистов, наиболее доступными для мошенничества видами страхования являются: страхование грузов, автострахование, медицинское и страхование от огня. При этом около 80 % преступлений в страховой сфере составляют мошенничества по «моторному страхованию», что обусловлено рядом различных факторов. [2]

Широкие возможности для мошенничества создает установленный порядок заключения договора ОСАГО, так как он не всегда предполагает обязательного осмотра транспортного средства, поскольку страхуется не сам автомобиль, а гражданская ответственность его собственника.

Законодательство обязывает страховую организацию возмещению убытков при обращении «потерпевшего» за выплатой страхового возмещения. Так же законодательство закрепило практику возможности оформления ДТП посредством европротокола, дающим возможность: выбора способа фиксации повреждений; составления только схемы ДТП с последующим осмотром и оформлением документов в ГИБДД, где указывается только название поврежденной детали без определения степени повреждения, что влечет за собой возможность изменения ущерба от ДТП при независимой экспертизе. [2]

Для решения данной проблемы можно использовать технические средства контроля, обеспечивающих оперативное получение формируемой в некорректируемом виде на основе использования сигналов ГЛОНАСС - информации. Так же широкие возможности для устранения фальсификации данных о ДТП дает и формирование базы данных, а также копии документов бывших клиентов, которые без их ведома становятся фигурантами мнимых ДТП при содействии нотариусов. Отличные результаты противодействию мошенничеству дает телематика, Проводя оценку условий совершения подобных преступлений, суды нередко отмечают, что проверка представленных документов проводится лишь на предмет соответствия установленным правилам их оформления без проверки фактических обстоятельств заключения договоров, а также действительности или мнимости сделок. [2]

Данные факторы предоставляют способы совершения незаконных действий, мотивами которых могут быть обусловлены желанием получить возмещение за ранее полученные повреждения незастрахованного по КАСКО транспортного средства, так и извлечением дохода. Для достижения поставленных мошеннических действий используется имитация ДТП, фальсификация обстоятельств повреждения транспортного средства или составление подложных административных материалов. При этом подготовка к совершению преступления может заключаться в приискании и приобретении уже поврежденного автомобиля, который затем страхуется по договору ОСАГО, не предполагающему обязательному осмотру. [2]

Сам мошеннический страховой случай может заключаться в следующем:

1. Допущение столкновения транспортных средств, в том числе с целью нанесения дополнительных повреждений автомобиля
2. Нанесение механических повреждений, имитирующих повреждения, полученные при ДТП
3. Фальсификация механических повреждений

Выявление подобных ситуаций в основном возможно на этапе урегулирования убытков в страховой организации, в процессе которого может быть установлено несоответствие повреждений транспортного средства заявленному механизму ДТП. Но все же используемые ими методики не обеспечивают возможность использования данных экспертных заключений в качестве повода для возбуждения уголовного дела. Ситуация осложняется и тем, что к этому моменту автомобили уже отремонтированы, вследствие чего обычно отсутствует возможность их предоставления в ЭКЦ УМВД для проведения экспертизы, а вопрос о возможности проведения экспертизы по направленным их страховых организаций фотографиям решается неоднозначно.

Так же мошеннические действия возможны и со стороны страховщиков. По статистическим данным преступлениями со стороны страховщиков являются:

1. Продажа полиса «задним числом» на транспортное средство, которое уже стало участником ДТП;
2. Увеличение значения реального ущерба с целью получения дополнительного дохода от участников происшествия. Расчет на получение процента от переплаты;
3. Изменение цен на запасные части транспортного средства по сговору со станциями технического обслуживания, где выполняется восстановление автомобилей;
4. Намеренное введение в заблуждение руководства собственных компаний по реальной ситуации с участниками ДТП;
5. Реализация бланков поддельных полисов и иных документов, позволяющих лично обогащаться сотрудникам подразделений компаний. [3]

В большинстве страховых фирм есть службы безопасности и защиты информации. Сегодня все внимание сотрудников таких служб приковано к клиентам по КАСКО и ОСАГО. В крупных компаниях каждая заявка на получение выплаты проходит обязательное сканирование. Специальная программа анализирует страховой случай на предмет наличия признаков мошенничества. При малейших сомнениях дело передается в работу сотрудникам службы безопасности, инициируются дополнительные проверки. Особое внимание обращается на правильность оформления документов. Выявленные ошибки или неточности являются основанием для отказа в выплате. Многие добросовестные страхователи, столкнувшиеся с подобной проблемой, выражают недовольство и считают такой подход неоправданно строгим. Но для страховщиков это реальный инструмент для выявления преступников - мошенников. Он дает возможность зацепиться за мелкую формальность и размотать клубок серьезным противозаконным деянием. Такая работа идет на пользу не только страховым компаниям, но и потребителям - клиентам, ведь растущие объемы мошенничества находят прямое отражение в тарифах КАСКО.

Также в современном мире стало популярно пользоваться онлайн-кабинетами страховых компаний, даже здесь возможно мошенничество. Это связано с тем, что отдельные фирмы предлагают обучить желающих профессии страховщика:

Потенциальный страховщик получает основы знаний по страхованию; Ему предлагают самостоятельно страховать знакомых, друзей, членов семьи и иных автолюбителей с выдачей электронных полисов. Сам страхователь получает при этом премию, а основную часть прибыли получает компания-мошенник; В результате, происходит фиктивная выдача полисов, которые недействительны.

Далее рассмотрим не менее частые случаи страхового мошенничества в медицине (табл.1)

Таблица 1 - Способы мошенничества

Способ мошенничества	Содержание
Выставление врачами счетов за процедуры, которые фактически не проводились, оформление документов о посещаемости пациентом клиники	Данный способ мошенничества заключается в том, что преступники, узнавая сведения о полисах медицинского страхования, предъявляют страховым компаниям счета за якобы проведенное лечение.
Назначение дорогостоящего и совершенно не нужного лечения	Застрахованным назначают самое дорогое лечение, ненужные медпрепараты, дорогостоящие обследования, без которых можно обойтись. Сюда же можно отнести страховое мошенничество, связанное с реализацией фармацевтических препаратов.
Ложные диагнозы, дорогостоящие операции удаления несуществующих новообразований	Чтобы взять с пациента как можно больше денег, врачи идут на хитрость – предписывают несуществующие болезни. И огромные растраты – это еще не самый печальный исход, нередко такое лечение приводит к серьезным недугам и даже к смерти.
Использование полиса страхования ответственности мед.работника	Данный способ заключается в инсценировке страхового события, связанного с врачебной ошибкой, которая повлекла причинение вреда больному, пациенту клиники. В этом случае ущерб больному должна компенсировать страховая компания, в которой был заключен договор страхования профессиональной ответственности врача.
Смерть застрахованного лица	Действия, способствующие смерти застрахованного лица с целью получения страхового обеспечения. В последнем случае вероятна квалификация, отличная от состава квалифицированного мошенничества.

Таким образом, во многих схемах мошенничества сами врачи без объективных оснований увеличивают счета за проведенные обследования и лечение, используют коррупционные схемы, что еще более подрывает авторитет российской медицины.

Страховщики крайне редко идут на публичный конфликт с медицинскими учреждениями и тем более доводят до уголовного преследования, но и такие прецеденты все же бывают.

Мошенники становятся все более изощренными, а число ложных претензий растет, страховые компании все острее ощущают необходимость в улучшении способности выявлять и предотвращать случаи мошенничества. Кроме того, новые регулятивные требования, отрицательное влияние на прибыльность, а также потребность управлять все более широким спектром рисков диктуют необходимость использования самых передовых технологий и методов анализа для противостояния мошенничеству.

Для успешного решения этих проблем страховые компании оснащают своих работников по противодействию мошенничеству передовыми средствами аналитики. Снабженные средствами анализа деловой информации, продавцы могут точнее выявлять потенциально мошеннические транзакции и операции, выявляя риски на ранних стадиях. Анализ данных обеспечивает также эффективное упреждающее выявление страховых преступлений путем поиска в данных шаблонов, свидетельствующих о возможно недобросовестном поведении. Однако такой анализ требует от проводящих его специалистов высокой квалификации и опыта работы со сложными статистическими и математическими моделями, средствами информационной проходки и другими аналитическими инструментами. Кроме того, необходимым условием для его проведения является наличие быстродействующего аналитического сервера, который мог бы просчитывать эти модели применительно к объемным, многомерным наборам данных в реальном времени.

Страховщикам нужен такой аналитический сервер, который позволяет видеть комплексные изменения и находить ответы на сложные вопросы, причем как можно быстрее. Кроме того, он должен давать возможность объединять большие массивы данных, а также находить ответы на такие вопросы, решение которых ранее было практически не реализуемо. Это требует интеграции разрозненной информации и применения данных в исходном виде для кросс-секционного анализа.

Таблица 2 - Мероприятия, исключающие факт мошенничества

Способы исключения мошенничества	Ответственность за мошенничество
1. Выполнение восстановления автомобилей на определённых СТО;	1. За преступную махинацию путем хищения имущества в виде обмана мошенник может получить штраф суммой до 120 000 рублей от заработной платы или иного дохода осужденного, 360 часов обязательного труда, до 1 года исправительных работ, ограничение свободы на срок до двух лет.
2. Технический осмотр транспортных средств и получение заключения о реальном состоянии авто перед заключением договора;	2. За махинации, осуществляемые группой лиц по предварительному сговору или с причинением значительного ущерба: штраф – до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы обвиняемого, обязательный труд – 480 часов, принудительные исправительные работы на срок до 2 лет, лишение свободы до 5 лет.
3. Внесение в базы всех потенциальных страхователей личного имущества. Ведение статистических наблюдений за поведением их в правовом поле;	3. Махинации с применением служебного положения или мошенничество в крупном размере могут повлечь санкции до 500 000 рублей от заработной платы или иного дохода мошенника, до 5 лет принудительных работ или до 6 лет ограничения свободы.
4. Тщательный отбор сотрудников страховых компаний	4. За мошенничество, совершенное организованной группировкой, в особо крупном размере полагается взыскание штрафа до 1 000 000 рублей, ограничение свободы до 10 лет.

Методы борьбы со страховым мошенничеством предусматривают: Проведение социальной рекламы. Акцент делает на том, что украденные деньги могли бы помочь нуждающимся. Социологи убеждены, что использование такого метода позволит сократить количество случаев мошенничества примерно на 20%.

1. Проверку истории страхования. Это актуально в случае страхования авто,

недвижимости или банковских счетов. Интересующие данные фиксируются компетентными государственными органами, а также разносятся по специальным базам данных, которые разработаны для охраны собственных интересов страховыми сообществами.

2. Ужесточение мер наказания. Необходимо не только усилить уголовную ответственность за мошенничество в страховании, но и применять меры воздействия материальные.

3. Правовое урегулирование страховых выплат. [1]

Мошеннические действия приводят к значительным убыткам. Все же иногда страховым организациям удается предотвратить мошеннические действия. Ниже я представила статистические данные на 2019 год:

В 2019 году страховая компания «Ингосстрах» сумела предотвратить 1 648 попыток мошеннических действий. Деятельность департамента анализа и защиты информации (ДАиЗИ) позволила компании сохранить денежные средства в объеме 2,3 млрд рублей. Значительную часть данной суммы – 1 103 млн рублей (47,5%) составляют предотвращенные выплаты по убыткам, имеющим признаки страхового мошенничества; остальная сумма приходится на взыскание дебиторской задолженности, урегулирование регрессных претензий и прочее. За 2019 год предотвращены 253 случая крупных мошенничеств, когда заявленный размер страхового возмещения превышал 600 тыс. рублей. В общей сложности в рамках противодействия мошенническим действиям с крупными суммами убытков предотвращены неправомерные выплаты в объеме 797,5 млн рублей.

По итогам первого полугодия 2019 года доля возбужденных уголовных дел по заявлениям о мошенничестве, направленных страховыми компаниями в правоохранительные органы, составила 22,5%, тогда как за аналогичный период прошлого года — 19%. Об этом говорится в исследовании Всероссийского союза страховщиков (ВСС). Всего за первые шесть месяцев 2019 года страховщики сообщили о 6,5 тыс. случаях мошенничеств. Почти по 1,5 тысячам заявлений уже возбуждены уголовные дела, еще более четырех тысяч находятся на стадии рассмотрения, по остальным заявлениям было отказано в возбуждении уголовных дел.

Согласно статистике, только за второй квартал ущерб от действий страховых мошенников достиг 3,5 млрд рублей.

Если смотреть на данные по страховым мошенничествам, то по статистике ВСС, в первом квартале 2018 года страховщики направили в правоохранительные органы 3005 обращений о случаях страхового мошенничества, во втором квартале — уже 3844. При этом в первом квартале 2019 года было направлено 3444 обращения, во втором квартале — 3113.

Рассматривая мошенничество в страховом предпринимательстве в целом, можно прийти к выводу, что доля мошенничества в данной сфере незначительна в общем количестве, но ежегодно растет. Страховые компании непрерывно занимаются разработкой способов пресечения мошенничества. Создают специальные программы, пропагандируют на сайтах, различных источниках рекламы, через сотрудников борьбу с мошенничеством. Необходимо понимать, что каждое из них может повлечь за собой уголовное наказание. Поэтому нужно тщательно проверять все страховые документы и ответственно относиться к страховому процессу. Нужно быть осторожным как страховщику, так и страхователю - потенциальному клиенту. Так как с двух данных сторон возможны мошеннические действия, особенно стоит обратить внимание на «моторное страхование».

Литература:

1. Страхование дело: учебник и практикум для среднего профессионального образования / ответственный редактор А. Ю. Анисимов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 218 с. — (Профессиональное образование). —

ISBN 978-5-534-08138-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://ez.el.fa.ru:2183/bcode/437617>

2. Статья на тему «Мошенничество в сфере моторного страхования: проблемы выявления и доказывания» Батрова Т.А./Страховое дело: журнал №12-2018, с. 47-50

3. <https://cyberleninka.ru/> Страховое мошенничество как фактор, препятствующий развитию страхового бизнеса РФ

4. <https://cyberleninka.ru/> Общественная опасность преступлений в сфере медицинского страхования

5. <https://www.rgs.ru/products/private> Официальный сайт Росгосстрах

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (ИФЛ) – СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

БАРАНОВА Ю.В.

Научный руководитель – Склифус В.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Имущественное страхование демонстрирует собой систему отношений между страхователями и страховщиком по оказанию страховой услуги и защите имущественных интересов физических лиц, связанных с владением, использованием или распоряжением имущества.

Страхование имущества физических лиц гарантирует защиту интересов страхователей, любых собственников имущества от рисков его утраты или повреждений.

Особенностями страхования имущества являются:

1. Имущество должно быть застраховано в пользу лица имеющего основанный на законе интерес в сохранении этого имущества (в пользу страхователя или выгодоприобретателя) п.1 ст.930 – ГК РФ [1].

2. Размер страховой стоимости должен составлять действительную стоимость имущества на момент заключения договора страхования в месте пребывания имущества п. 2, ст. 947 – ГК РФ.

3. При возмещении убытков используется система страхового обеспечения определяющие соотношение между страховой суммой и фактическим убытком имущества (система страхового покрытия):

- страхование по действительной стоимости имущества;
- пропорциональная ответственность (страхование на неполную страховую стоимость или недострахование) страховое возмещение выплачивается в пропорции, равной отношению страховой суммы к страховой стоимости;

- ответственность по первому риску (страховое возмещение уплачивается в сумме фактических убытков в пределах страховой суммы, если размер убытка меньше страховой суммы, то договор страхования действует в пределах оставшейся части страховой суммы, а если размер ущерба выше страховой суммы, то разница превышения останется на риске страхователя). Применяется повышенный коэффициент при расчете тарифов;

- предельная ответственность, ограничение предельной минимальной и максимальной величины, когда определение действительной стоимости имущества невозможно или затруднительно, используется средние величины страхования;

- до первого страхового случая (выплата в пределах ущерба и страховой суммы, после выплаты договор страхования прекращает свое действие) [6].

Страхование имущества физических лиц подразумевает страхование недвижимости и личного имущества граждан на случай наступления страхового случая, объектом страхования является имущество граждан.

Страхование недвижимости относится к виду страхования связанным с риском причинение вреда либо гибели имущества граждан в качестве объектов недвижимости поступают квартиры, комнаты, загородные дома, а также внутренняя отделка инженерное оборудование даже предметы быта.

Страхование недвижимости подразделяется на страхование:

1. От кражи имущества.
2. От пожара.
3. Страхование ремонта (внутренней отделки).
4. Страхование гражданской ответственности хозяина (в случае нанесения ущерба имуществу соседей при наступлении страхового случая).
5. От потопа в квартире.

Страхование дома – оценка дома наиболее сложная процедура страхования, потому что риски для загородного дома более масштабные и катастрофичные, наиболее востребованными программами страхования являются страхование движимого имущества и основного строения.

Виды страхуемого имущества:

1. Движимое имущество (домашнее имущества, второе указывается отдельным перечнем или описываемых в договоре страхования: мебель, посуда, электробытовая техника, одежда, предметы домашнего обихода).
2. Жилые помещения (квартиры, комнаты) включая отделку пола, стен, потолков, конструктивные элементы, интерьерное оборудование).
3. Здания, строения – недвижимое имущество (жилые дома, дачные дома, хозяйственные постройки, бани, гаражи, теплицы).

С увеличением природных катаклизмов по мнению законодательства, наиболее цивилизованно было бы внедрить обязательное страхование недвижимости для обеспечения компенсации убытков причиненных недвижимости граждан.

Внедрение обязательного страхования недвижимого имущества граждан в Российской Федерации на данный момент состоит в стадии разработки, но его грамотное исполнение помогло бы согласовать действующую систему коммерческого страхования недвижимости граждан, а предоставленная помощь пострадавшим гражданам, восстановить поврежденное имущества или приобрести новое, равноценное поврежденному [3].

Страхование при ипотечном кредитовании заключается в получение целевого кредита под залог приобретённой квартиры (недвижимости) кредитному учреждению.

Различают два вида ипотечного страхования:

1. Классическая ипотека, когда жильё приобретается на вторичном рынке. Страхование жизни и здоровья страховщика выступает в виде предмета залога и права собственности на квартиру (титульное страхование). Страховой тариф от страховой суммы составляет от 0,98% до 1,2% в год.

2. Ипотечный кредит оформляется под строящееся жильё, заемщик заключает договор страхования инвестиций на срок строительства и страхования на случай потери трудоспособности, смерти в течение срока действия договора страхования. На стадии строительства страхование жизни и здоровья заемщика и страхование инвестиций страховая премия колеблется от 1,74- 2% от стоимости объекта, а после получения жилья (до момента погашения кредита) тариф составляет 0,8-1% в год [2, с. 154-163].

Размер страховой суммы по договору ипотечного страхования определяется в размере предоставленного ипотечного кредита (по согласованию с банком-кредитом

она может быть увеличена на величину процентной ставки по кредиту) и уменьшаться в зависимости с планом погашения кредита.

Страховой тариф непосредственно зависит от размера страховой суммы и составляет 1,0-1,7% от нее, также на размер страхового тарифа влияют включенные в договор имущественного страхования виды страхования, виды имущества, порядок определения страховой суммы и других важных факторов, влияющих на размер страхового тарифа.

Различают такой вид страхования, как титульное страхование, заключается на случай утраты прав собственности физического лица по любой причине, не зависящей от страхователя.

Титульное страхование представляет собой единовременную, полную выплату страхователю.

Основные положения страхования права собственности состоят в следующем:

1. Вложенные денежные средства в имущество покрывается финансовой гарантией возврата.
2. Финансовая гарантия составляется в пределах натуральной стоимости квартиры.
3. Гарантируется полное юридическое сопровождение на случай предъявления судебных исков к собственнику имущества.
4. В страховое покрытие включаются все возможные риски, проявление которых влечет прекращение права собственности на имущество [6].

Установление порядка и условий выплаты страхового возмещения при страховании имущества регламентируется требованиями законодательства РФ и отражается в правилах договора страхования:

1. Регламентируются основания и обосновывается методика исчисления размера страхового возмещения.
2. Устанавливаются основания для выплаты страховых возмещений.

Выплата страхового возмещения производится на основании фактического наступления страхового случая, соответствующего договору страхования и подтверждается следующими документами:

1. Заявление страхователя о наступлении страхового случая, подданное в установленные договором страхования сроки.
2. Перечень поврежденного или уничтоженного (похищенного) имущества.
3. Страховой акт об уничтожении (похищении или повреждении) имущества.

Страховой акт – это документ, оформляемый в установленном правилами страхования порядке и подтверждает факт и причину наступления страхового случая, составляется страховщиком или уполномоченным им лицом в 3-дневный срок после получения заявления страхователя о страховом случае.

Для определения величины страхового возмещения страховщик использует данных следующих документов:

1. Установленного и зафиксированного ущерба страховщиком в страховом акте.
2. Описанные в заявлении страхователем о поврежденном имуществе.
3. Предъявленные компетентными органами в случае обращения к ним.

Размер утраченного имущества (стоимостное выражение ущерба) определяется на основе страховой стоимости или страховой оценки.

В соответствии с условиями договора имущественного страхования, страховое возмещение определяется согласно реальному ущербу имущества и является частью или полной суммой ущерба.

В случае отказа в страховой выплате страховщику сообщает страхователю в письменной форме с аргументированием причины отказа.

Страховщик полностью или частично освобождается от выплаты страхового возмещения в случае, если собственник имущества получил страховое возмещение ущерба от лица, причинившего этот ущерб.

Суброгация при имущественном страховании – это переход права требования к страховщику, выплатившему возмещение к лицу ответственному за причинённый ущерб.

Факты мошенничества могут возникать в случае если страхователь или выгодоприобретатель по договору страхования отказались от своего права требования к лицу ответственному за причиненный ущерб, либо использование права стало невозможным в силу вины страхователя или выгодоприобретателя, в этом случае страховщик на основании правил страхования освобождается от страховой выплаты полностью или частично и имеет право взыскать выплаченную сумму страхового возмещения.

В 2019 году сегмент страхования имущества физических лиц будет стремительно расти, вследствие со вступлением в силу закона о страховании жилья от чрезвычайных случаев, в процессе которого власти регионов могут разработать региональные программы страхования.

Страховые компании заинтересованы в развитии сегмента страхования имущества физических лиц, ввиду убыточность данного сегмента страхования невысока. Росту продаж будут содействовать высокие цены на недвижимость, также увеличение числа ипотечных кредитов, дальнейшая популяризация недорогих коробочных продуктов, включая и краткосрочные страховые продукты [2].

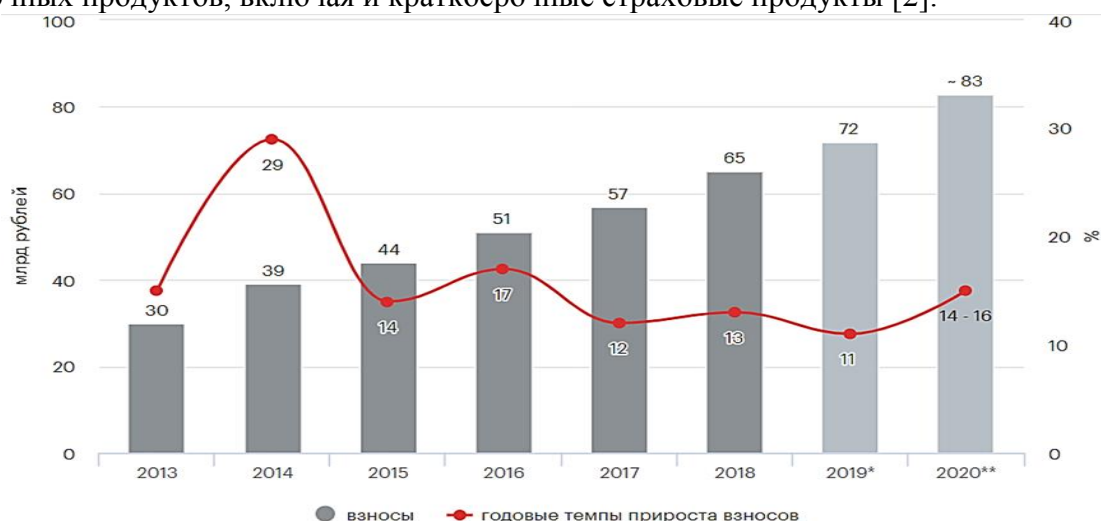


График 1 – Прогноз динамики рынка страхования имущества физических лиц на 2020 год

Развитие имущественного страхования граждан будет продолжаться в том числе и с заинтересованностью страховщиков в совершенствовании прибыльных направлений бизнеса. Банковский канал продаж останется главным каналом продвижения имущественных видов страхования. Снижение ставки ипотечных кредитов приведет к стимулированию продаж в этом сегменте, в итоге непременно увеличит число заключенных договоров имущественного страхования.

В обстановке отсутствия драйверов роста рынка non-life застой на нем продолжится. Темпы прироста взносов non-life составят 3–5%, объем рынка non-life по итогам 2019 года едва превысит значение 1 трлн. рублей. Страхование имущества физических лиц продолжит развиваться умеренным, стабильным темпом (9–10%) вследствие активного недрения банками коробочных продуктов [5].

Следовательно, из вышеизложенного страхование недвижимости является одной из самых востребованных услуг на рынке страховых продуктов. Любой объект недвижимости представляет собой объект со сложным набором физических и правовых

характеристик и создает владельцу жилья, стабильный доход. Продукт страхования недвижимого имущества имеет ряд специфических особенностей, которые связаны с тем, что недвижимость обладает высокой конструктивной сложности и требует значительных затрат на ее содержание в оптимальном состоянии [4].

Спектр страховых услуг в сфере недвижимости постоянно расширяется. Страхование подлежат как физические составляющие объекта, так и права на нее. Титульное страхование играет важную роль, особенно с объектами вторичного рынка жилья, и обеспечивает страхование утраты права собственности или претензий третьих лиц. Развитие имущественного страхования граждан будет продолжаться в связи с заинтересованностью страховщиков в развитии направлений страхового бизнеса, приносящих прибыль. Утверждение закона о страховании жилой недвижимости будет являться мощным стимулом развития страховой отрасли.

Наиболее важными задачами в Российской Федерации выступают:

1. Обеспечение защиты интересов страхователей.
2. Увеличение качества предоставляемых страховых услуг.
3. Надлежащее исполнение страховыми компаниями принятых обязательств по договорам страхования [5].

Данные составляющие определены стратегией развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2021 года.

Для того чтобы успешно организовать страховую деятельность, страховым компаниям необходимо предоставить особое внимание финансовой устойчивости и повышению качества собственных средств и активов, затем оценить по существу риски и достаточное количество средств для исполнения соответствующих обязанностей.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 48-ФЗ. (с изменениями и дополнениями).
2. Айзинова И.М. Ипотечное кредитование как инструмент жилищной политики // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. - 2017. - № 15.
3. Информационный портал «Агентство страховых новостей» [Электронный ресурс]: <http://www.asn-news.ru>.
4. Орланюк-Малицкая Л.А. Страховой интерес как базис развития регионального страхования // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017.
5. Национальное рейтинговое агентство <http://www.ra-national.ru> [Электронный ресурс]: <http://www.ra-national.ru>.
6. Архипов А. П. Страхование: учебник. – М.: Кнорус, 2016 г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СБЫТОВОЙ СЕТИ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ

БАРАНОВА Ю.В.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечным потребителям для их личного использования называется розничной продажей. Розничная торговля замыкает цепь распределения продукции. Для розничной торговли характерно наличие специальных мест продажи.

Розничная торговля означает в переводе с англ. - retail trade - «малый бизнес», с французского retailer - «разрезать, дробить», от русского глагола «рознить» –

«разделять, отделять часть от целого, одно от другого». Поэтому в последнее время розничную торговлю, т.е. дробление партий товаров для отдельных покупателей в целях личного использования, стали называть «ритейлингом», т.е. ритейл, ритейлинг – это розничная торговля [3, 150].

Термин «продажи» понимается как в узком, так и в широком смысле слова. Продажи – это механизм обмена, при помощи которого удовлетворяются потребности и желания клиентов.

Система продаж в страховом предпринимательстве является более широким понятием, чем распределение материальных благ. Она связана с разработкой страхового продукта, с приданием ему дополнительных условий. Продажа страхового полиса – это процесс длительных, устойчивых экономических взаимоотношений между страховщиком и страхователем [3, 153].

Во-первых, продажи являются важной составной частью жизненного цикла страхового продукта и услуги.

Во-вторых, как вид деятельности в сфере обмена продажи удовлетворяют потребности клиентов-страхователей.

В-третьих, продажи являются маркетинговой составляющей страхования.

Следовательно, управление продажами и их организация – это определенный вид деятельности, который включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль продаж конечным потребителям-страхователям.

Сущность системы продаж состоит из определенного структурного элемента – уровня системы продаж, связанного с реализацией страхового продукта.

Первый уровень – это формулирование стратегии, модели и структуры управления, способствующей достижению поставленных бизнес-целей страховщика. Стратегия развития страховой компании лежит в основе принципов и методов организации систем продаж. Страховщики все больше уделяют внимания процессу разработки, определению тарифов страховых продуктов и БЭЖ-офисным функциям. Продажа страховых продуктов – результат достижения стратегических целей страховой компании.

Второй уровень – практическая реализация стратегических целей страховой компании посредством формирования составляющих данного уровня, определения их структуры, отличительных особенностей и принципов развития. Второй уровень определяет взаимосвязь клиентских сегментов, специализированных страховых продуктов, методик ценообразования, правил андеррайтинга и наиболее преимущественных каналов продаж [2, 112].

Третий уровень – анализ эффективности системы продаж, что является базой для принятия страховщиком последующих стратегических решений. Организация розничных продаж страховой компании представляет собой разработку организационной структуры продаж в страховании, в основе которой лежит выбор каналов, техник и технологий продаж, а также построение системы стимулирования сбыта страховых продуктов. Представляет взаимосвязанную совокупность подразделений и органов управления, обеспечивающих реализацию страховых продуктов и услуг.

Главными видами организационных структур сбытовой сети розничных продаж страховых компаний являются: продуктовая, клиентская, канальная и смешанная.

Продуктовая структура состоит из определенных видов страхования, которые предлагает страховщик определенному сегменту страхователей. В структуре содержатся специализированные по видам страхования подразделения и сбытовые сети.

Продуктовая структура отдела продаж подразумевает значительные расходы на содержание большого количества работников.

Клиентская структура состоит из различных категорий страхователей. Одним из вариантов построения клиентской структуры является разделение клиентов на новых (перспективных) и имеющих (текущих). На основе разделения клиентской структуры создаются два отдела, который занимается поиском клиентов, а второй – обслуживанием страхователей и сопровождением договоров страхования.

Другим способом является – организация отделов корпоративных и розничных продаж. В таком типе клиентской организационной структуры страховщики выполняют только одну функцию – это реализация страховых услуг. При этом андеррайтинг, оформление договора страхования и урегулирование убытков осуществляют сотрудники мидл-офиса [1, 234].

В основе построения канальной структуры содержатся каналы продаж, которые использует страховая компания.

Каждая из рассмотренных структур имеет свои преимущества и недостатки. Именно поэтому часто страховые компании разрабатывают смешанную структуру, в которой содержатся элементы клиентской, продуктовой, канальной и других структур.

Под каналом продаж страховых продуктов понимается способ коммуникации страховой компании с клиентом-страхователем, при помощи которого осуществляется продажа страховых продуктов и услуг конечных потребителям [3, 235].

Структура розничного канала продаж состоит из клиентов-розничных сетей (федеральных, региональных), а также из отдельных розничных точек продаж (схема 1.5).

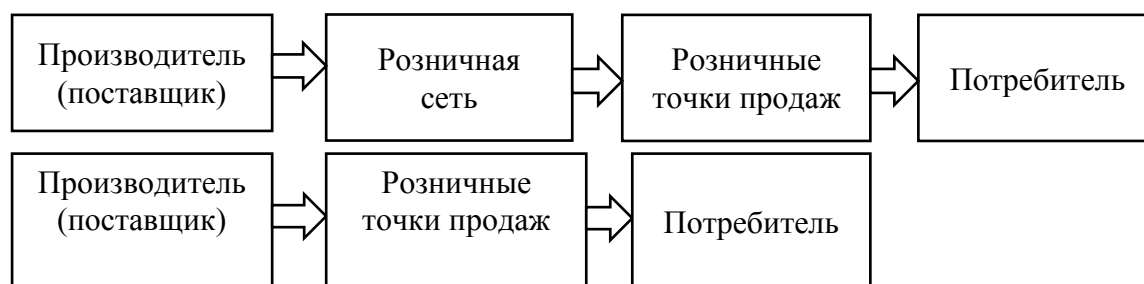


Схема 1.5 – Структура розничного канала продаж

К розничным продажам относятся все продажи и реализация страховых продуктов страхователям – физическим лицам.

Рассмотрим следующие каналы розничных продаж:

1. Агентский канал продаж.

Агентские сети представляют собой один из наиболее эффективных каналов продаж страховых продуктов. Самым перспективным сегментом розничного рынка считается страхование физических лиц, поэтому страховщики стремятся создать собственную агентскую сеть – являющуюся одним из самых эффективных и гибких, а потому и актуальных на сегодняшний день каналов продаж страховых услуг.

При осуществлении продаж страховых полисов физическим лицам на первом месте стоит необходимость правильной сегментации страхового рынка [4, 23].

Более точная сегментация потребителей обеспечит максимальное удовлетворение потребностей клиента.

Для обеспечения высокого уровня продаж физическим лицам страховщику необходимо применять территориальную сегментацию, иметь большое число агентских офисов, расположенных в местах концентрации населения.

Продажу страховых продуктов и услуг в условиях агентской сети осуществляют страховые агенты и выступают в качестве эксперта, которые способны донести до потребителя все аспекты услуги страхования, подобрать для потребителя наиболее подходящий продукт и заключит договор. Агентский подканал продаж имеет высокий уровень конкуренции в предложении страховых продуктов обладая определенной степенью мобильности за счет работы страховых агентов.

Наиболее популярными являются продажи на рабочих местах. Под продажами на рабочих местах (work-site marketing) понимается продажа страховых продуктов сотрудникам предприятия или организации, на территории которых организована точка сбыта.

2. Офисный канал продаж.

В последнее время страховые компании наряду с банками и паевыми фондами уделяют повышенное внимание офисному каналу продаж [6, 32].

Страховыми компаниями активно применяются и постоянно совершенствуются следующие формы организации и осуществления офисных продаж:

- Стационарные офисные продажи (офисы продаж) – помещение, находящееся в собственном или во временном пользовании компании и в котором осуществляются офисные продажи;

- Мобильные офисы продаж – передвижное место офисных продаж;

- Организация точек продаж в условиях отсутствия офиса – это продажи страховых продуктов на территории страховых подразделений приходившим физическим лицам осуществляемые штатными работниками этих подразделений;

- Служба выездных менеджеров по офисным продажам позволяет осуществлять выездные продажи и создается для того, чтобы заключать договоры страхования с клиентами, не имеющим возможности посетить офис продаж.

Эффективность деятельности подразделений офисных продаж и достижения планов продаж напрямую зависят несколько ключевых факторов:

- 1) организация и оформление офисов продаж;

- 2) уровня подготовки персонала и качества работы менеджеров офисных продаж;

- 3) качества планирования, и контроля выполнения планов.

Таким образом, существенным отличием офисных продаж от приоритета других подканалов продаж является повышение качества работы с базой клиентов подразделения.

3. Альтернативные каналы продаж.

Прочие каналы продаж подразумевают инициативу и новаторство продавца: альтернативные каналы продаж, страховые брокеры, не страховые посредники. С развитием страхового рынка страховщики активно ищут альтернативные каналы продажи страховых полисов.

У российского розничного рынка страховых продуктов есть несколько особенностей, которые создают предпосылки для бурного развития электронных каналов и перехода от исключительно традиционного обслуживания к альтернативному [4, 18].

Канал сбыта страховой продукции определяется с учетом индивидуальных особенностей и потребностей клиента-страхователя, то система продвижения страховых услуг будет эффективной.

Необходимо знание ключевых переменных, определяющих структуризацию системы продаж страховых услуг:

- Социально-демографические характеристики страхователей (пол, возраст, уровень дохода, социальный статус);

- Активность или пассивность поведения на стадии выбора и приобретения продукта;

- Отношение страхователя к качеству самого страхового продукта и качеству обслуживания;

- Платежеспособность страхователя.

В случае если страховщик неверно оценит эти особенности при продажах страховых услуг определенному сегменту потребителей, итоги его деятельности, а именно объем продаж, будут неудовлетворительными.

Таким образом для обеспечения эффективных продаж страховщик не только оценивает спрос на услуги, но и продумывает каналы, способы и технологии продаж для дальнейшего развития сбытовой сети [5, 20].

Необходимо отметить, что методологическими возможностями развития сбытовой сети розничных продаж для страховой компании является: прогноз развития страхового рынка; анализ страховых компаний-конкурентов; определение целевых клиентских сегментов; создание и развитие системы продаж; планирование количества продаж; развитие компетенций менеджмента страховой компании; работа менеджера по развитию продаж и др.

При выборе стратегии поведения компании на страховом рынке для развития сбытовой сети розничных продаж, система продвижения страховых услуг будет эффективной с учётом грамотной сегментации страхователей их индивидуальных особенностей и потребностей, а также, зависит от качества принятия управленческих решений относительно всех элементов организационной системы продаж страховой компании.

Таким образом, при разработке стратегии развития сбытовой сети розничных продаж следует учитывать сильные и слабые стороны страховой компании, на основании оценки адекватности поставленных целей и задач компании, внутренних и внешних условий организации ее деятельности. Главным направлением розничных продаж должно являться именно развитие эффективной стратегии продаж страховых продуктов и развитие компетенций менеджмента страховой компании в управлении продажами.

Литература:

1. Архипов А. П. Страхование: учебник. – М.: Кнорус, 2016 г.
2. Организация страхового дела: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под. ред. И.П. Хоминич, Е.В. Дик. – М.: Издательство Юрайт, 2019 – 231 с.
3. Страховой рынок России: современные тенденции и перспективы развития монография / Ю.Т. Ахвеледиани. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 118 с.
4. Страхование. Страховой рынок России: учеб. пособие для вузов / Н.А. Бабурина, МВ. Мазаева. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 118 с.
5. Ю.В. Грызенкова Организация продаж страховых продуктов // Методический журнал.
6. Гавриленко А. В. «Участие банков в продаже страховых продуктов» // Молодой ученый. – 2016. – №22. – С. 162-164.

РИТУАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ – РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

БЛИНОВА С.А.

Научный руководитель – Склифус В. С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ритуальное страхование – ещё одна разновидность накопительного страхования, которая позволяет гражданам покрыть всю стоимость ритуальных услуг.

Договор ритуального страхования заключается сроком от одного года до десяти лет либо пожизненно. Он охватывает не только области захоронения и оформления документов после смерти застрахованного, но и последующий уход за местом

захоронения, установку и страхование надгробий, памятников и т.д. Платежи по условиям договора бывают двух видов: с возможностью рассрочки и единовременная уплата страхового взноса. Оплата в рассрочку от 1 года до 15 лет, но не более чем до полисной годовщины, следующей за достижением Застрахованным лицом возраста 80 лет. Также при оплате в рассрочку платежи могут являться ежемесячными, ежеквартальными или ежегодными. Но при внесении всего взноса целиком страхователи в соответствии с договором страхования могут получить скидку в размере до 20%. После полной оплаты взносов страховой полис действует до момента ухода из жизни застрахованного лица. [3] Помимо этого, у ритуального страхования ещё есть ряд преимуществ:

- Самостоятельный выбор спектра услуг;
- Отсутствие прохождения медицинских услуг;
- высокое качество предоставляемых услуг и соблюдение всех требований застрахованного лица – страховщики сотрудничают с проверенными похоронными бюро (фирму клиент может выбрать на своё усмотрение);
- отсутствие необходимости оформления соответствующих документов – эти мероприятия выполняют страховые агенты;
- допустима организация похорон без участия родственников (например, если находятся в другой стране);
- полис может оформить любой гражданин как для себя, так и для своих родственников;
- гарантия выплаты денежного возмещения.

В развитых странах и в России в случае смерти гражданина государство гарантирует пособие на погребение. На сегодняшний день федеральное пособие с 1 февраля 2020 года составляет 6124 рублей 86 копеек, что говорит лишь о том, что большую часть средств для организации достойной церемонии погребения граждане и их семьи уплачивают сами. [2] Именно поэтому ритуальное страхование является надёжной защитой граждан от финансовых затрат.

Договор страхования заключается по одному из двух вариантов:

- Возмещение расходов по погребению застрахованного лица;
- Страховая выплата осуществляется назначенному выгодоприобретателю, в размере, который указан в договоре страхования.

Страхователь и застрахованное лицо в договоре ритуального страхования могут быть совершенно разными людьми, поэтому возраст страхования не имеет значения, а возраст застрахованного варьируется от 18 до 80 лет.

Цена страхового полиса формируется из нескольких показателей: возраст, пол, регион проживания, объем предлагаемых услуг в случае смерти, состояние здоровья застрахованного лица.

Страховой полис могут заключить как инвалиды, так и люди, имеющие хронические заболевания, но все эти особенности здоровья учитываются при определении страхового тарифа.

Перечень документов для заключения договора ритуального страхования ограничивается паспортом, подтверждающим личность и возраст страхователя. Необходимо отметить, что страховой полис доступен и иностранным гражданам, проживающим на территории Российской Федерации на постоянной основе.

В случае смерти застрахованного лица страхователь или выгодоприобретатель должен уведомить страховую компанию как можно раньше, поскольку для выполнения распоряжений застрахованного лица на случай его смерти требуется время. Но если родственники умершего не знали о наличии страхового полиса или не имели возможности обратиться в страховую компанию до похорон – существует возможность получения возмещения. Для этого необходимо обратиться в страховую компанию и

предоставить страховой полис и документы, подтверждающие понесенные ритуальные расходы. В этом случае страховая компания возместит те расходы, которые были учтены при заключении договора.

На российском страховом рынке страхованием ритуальных услуг предлагают две страховые компании: ПАО СК «Росгосстрах» и АО СК «СОГАЗ». Отличие лишь в том, что компания ПАО СК «Росгосстрах» разработала отдельный продукт ритуального страхования, а компания АО СК «СОГАЗ» осуществляет смешенную программу страхования – корпоративная программа.

ПАО СК «Росгосстрах» запустила программу ритуального страхования в 2014 году. В настоящее время программа ритуального страхования носит название «Достойный век» На страхование компанией принимаются все категории граждан вне зависимости от состояния здоровья, хронических заболеваний, инвалидности и др. ограничений.

Первоначально в 2014 году существовало два вида страхования: с возможностью рассрочки страхового взноса и единовременный платеж. С возможностью платежа в рассрочку изначально на страхование принималась категория граждан от 35 лет до 80, но впоследствии возраст страхования изменили. Как уже говорилось выше, на сегодняшний день на страхование принимаются граждане с 18 до 80 лет. При уплате страхового взноса единовременно на страхование принимаются любая категория граждан в независимости от возраста. Страховая сумма при рассрочке составляет 25 000 руб., 50 000 руб., 100 000 руб., 150 000 руб., 200 000 руб., 300 000 руб.; при единовременном взносе (только для классической программы) – 15 000 руб., 25 000 руб., 50 000 руб., 100 000 руб., 150 000 руб., 200 000 руб., 300 000 руб.

Страхователи – дееспособное физическое лицо от 18 лет.

Застрахованное лицо – физическое лицо от 30 до 75 лет; для классической программы: физическое лицо от 30 до 78 лет, при единовременной оплате до 80 лет.

Выгодоприобретатель – физическое или юридическое лицо. Можно назначить 1 и более выгодоприобретателей.

В компании действуют следующие условия выплат по ритуальному страхованию:

При наступлении страхового случая «Смерть Застрахованного» Страховщик осуществляет страховую выплату в следующих размерах:

- в течение первых двух лет действия Договора страхования – в размере уплаченной страховой премии (страховых взносов) на дату страхового события
- в случае смерти Застрахованного лица в течение первых двух лет действия

Договора страхования в результате дорожно-транспортного происшествия или катастрофы на воздушном транспорте - в размере понесенных расходов по погребению Застрахованного лица, но не более размера страховой суммы;

- начиная с третьего года действия Договора страхования – в размере понесенных расходов по погребению Застрахованного лица, но не более размера страховой суммы. [1]

Урегулирование убытков происходит в течение пяти рабочих дней после подачи полного комплекта документов в страховую компанию. Страховая выплата зачисляется на счет клиента.

На страховом рынке зарубежных стран ритуальное страхование хорошо развито в основном в развитых странах, как США, Япония, Канада и т.д.

В США данная услуга намного популярнее, чем в России. Стоимость погребальной церемонии в этой стране очень высока – по статистике Национальной ассоциации руководителей похоронных агентств, средняя стоимость похорон составляет около 7,2 тысячи долларов. Поэтому в США используется много страховых программ, покрывающих эти затраты.

Для приобретения пакетов, включающих пункт «Final Expense», перед заключением договора граждане должны пройти медицинское обследование и заполнить анкету. Для покупки более дешевых пакетов это делать необязательно. Некоторые типы полисов предназначены для возмещения, исключительно, похоронных расходов. Это «Полисы последней надежды». Его можно приобрести как в страховой компании, так и в большинстве ритуальных агентств. При этом нужно отметить, что средняя стоимость данной программы заметно выше по сравнению со стандартными, это связано с тем, что в подавляющем большинстве случаев полис последней надежды приобретают очень пожилые клиенты, а также люди, имеющие тяжелые заболевания. Поскольку риск страховых компаний возрастает, увеличивается и цена страховки. Они покупают «Полисы последней надежды» и не сообщают страховщикам о своих заболеваниях, пользуясь возможностью не проходить медкомиссию. Если же клиент сам признается страховщику в том, что он неизлечимо болен и скоро может умереть, в страховании ему могут отказать. Понимая это, страховщики завышают цены на свои услуги при оформлении таких страховых полисов. Если же клиент умирает в течение двух первых лет после заключения договора, страховщик выплачивает только часть страховой суммы.[4]

Многое зависит от возраста и пола. Например, цена типового полиса для 50-летнего мужчины на похоронные расходы в 10 тысяч долларов составляет около 25 долларов в месяц, а для 65-летнего - уже ближе к 100 долларам в месяц. Для сравнения, обычное страхование жизни для 50-летнего здорового мужчины обойдется в 150 долларов год, то есть около 12 долларов в месяц.

В Японии ритуальное страхование развито достаточно хорошо и пользуется довольно высоким спросом. Такая популярность услуги, помимо того, что велика смертность и продолжительность жизни, связана ещё и с тем, что жители страны довольно трепетно и уважительно относятся к традициям и культуре. [5]

Ритуальное страхование существует не только в виде массового продукта, но и предлагается в некоторых японских компаниях в качестве корпоративного страхования – японские компании страхуют своих работников, беря на себя материальную ответственность за организацию их похорон.

В Германии страховой полис для получения выплат на собственные похороны и непосредственную организацию похорон или "страховой полис для выплаты денег в случае смерти" предлагают многие страховые компании. Однако в целом граждане предпочитают платить за ритуальные услуги из накопленного. Поэтому особой популярностью эта страховка не пользуется.

В зависимости от типа погребения (могила в земле или урна в стене) похороны в Германии могут стоить от трех тысяч евро. Поэтому выплачиваемая страховая сумма начинается в районе пяти тысяч евро. Если человек, покупающий полис, пожелает застраховать и уход за могилой, сумма увеличивается до 15 тысяч евро. Выплата страховых взносов при страховой сумме 10 тысяч евро колеблется от 37,52 евро в год при заключении договора в 50 лет до 223,73 евро - в 80 лет. При этом полная сумма может быть выплачена уже спустя 24 месяца после начала внесения взносов. Если застрахованный отбывает в мир иной раньше, он, вернее, его наследники получают все уже оплаченные взносы. В случае смерти при аварии возмещается вся страховая сумма.

Ритуальное страхование в Германии покрывает оплату следующих услуг: транспортировку тела; приобретение урны либо гроба; оповещение знакомых и родных; организацию и проведение похорон; покупку надгробного камня; уход за могилой.

Действие страхового покрытия распространяется на случай смерти в любом регионе мира. В страховой пакет входят организация официальной регистрации смерти, урегулирование вопросов в ведомствах, перевоз и погребение умершего, оплата гроба или урны, венков и надгробия, декорация и открытки с сообщением о смерти, а также

церемония прощания с усопшим в месте погребения. Весь пакет услуг предлагается также при погребении на море в любом месте Германии или в лесу в специально отведенных для этого районах.

Подводя итог, хочется отметить, что ритуальное страхование – это, так называемая, «подушка безопасности» для любого клиента, обращающегося в страховую компанию, поскольку страховая выплата будет произведена в любом случае, то есть клиент финансово защищен.

Российский рынок ритуального страхования, как и страхования в целом, имеет огромные перспективы. К сожалению, на российском рынке ритуальное страхование начало набирать популярность совсем недавно, поскольку данный продукт был выпущен в продажу в 2014 году и имел низкий уровень проникновения на рынок, как и любая другая страховая услуга. Несмотря на то, что страхование в западных странах куда более развито, отечественному страховому рынку есть куда расти.

Литература:

1. Программа пожизненного (ритуального) страхования «МАРС» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://ritual.ru/>
2. Выплаты в связи со смертью пенсионера // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.pfrf.ru/grazdanam/pensionres/viplaty_vs_s
3. «Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата» / Скамай Л. Г.–3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательств Юрайт, 2017. – 293 с.
4. Преимущества программы «МАРС» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://kaplife.ru/life-insurance/mars/>
5. «Похоронная индустрия Японии» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://ritual.ru/poleznaya-informacia/articles/pohoronnaya-industriya-yaponii/>
6. <https://ritual.ru/poleznaya-informacia/articles/pohoronnaya-industriya-yaponii/>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

БУСОВА Т. Е.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях динамичного развития информационных технологий большинство страховых компаний активно разрабатывают и совершенствуют ИТ-системы. В настоящее время более половины страховщиков от общего объема рынка занимаются вопросами внедрения новых продуктов и решений [6]. В связи с модернизацией национального страхового рынка значительно повышается качество сервиса, активно внедряются и развиваются информационные технологии. Эти факторы подвергают кардинальному изменению принципы ведения страхового бизнеса. И как следствие трансформируется состояние современного страхового рынка, на котором присутствует постоянная конкуренция. В связи со сложившейся ситуацией на страховом рынке первоочередной задачей субъектов страхового дела – страховых компаний – является динамичное реагирование на потребительские предпочтения клиентов и их качественное удовлетворение.

Однако при реализации инновационной политики страховые компании сталкиваются с факторами, которые в значительной мере способствуют затруднению полноценного использования инновационных технологий в своей деятельности.

В современном обществе инновации применяются во многих областях жизни: социальной, экономической, политической, финансовой и т. д. Страховой бизнес не является исключением. Страхование как система специфических договорных

финансовых отношений руководствуется не только экономическими, но и юридическими и математическими законами и закономерностями [2, 57]. В них отражаются не только объективные факторы природы и развития общества, но и субъективное восприятие обществом и отдельными людьми самой природы риска и опасности, социальные и психологические особенности людей.

Специфика содержания страховых услуг, меняющаяся среда их распространения, а также динамично развивающиеся условия деятельности страховых компаний обуславливают необходимое применение инноваций в страховой сфере [6]. Благодаря инновационным направлениям деятельности расширяются масштабы страховой компании. Данное явление способствует формированию тенденции роста привлекательности и востребованности инновационных страховых продуктов среди населения, а это в свою очередь является драйвером роста финансовых показателей компании.

Инновации в страховании – это разного рода изменения, нововведения как в обществе, так и в государстве, которые влекут создание новых страховых продуктов, новых каналов продаж и т. д. [8]. Важно отметить, что конечный продукт должен обладать новыми потребительскими свойствами, отличающими его от уже ранее существовавших продуктов.

Необходимость в создании нового страхового продукта обусловлена рядом различных причин: изменения в законодательстве, в политической сфере, внедрение новых технологий, возникновение новых потребностей среди потенциальных клиентов [3, 120]. Важнейшей предпосылкой создания нового страхового продукта является потребность страхователя в его существовании. Без изменения общественных потребностей невозможно рассчитывать на востребованность новых страховых продуктов [5].

Основными видами потребностей, являющимися драйвером инноваций в страховании, являются: сокращение времени на совершение страховых операций, возможность осуществления страховых операций «в режиме 24/7», более удобное использование страховых продуктов и услуг, возможность получать другие услуги наряду со страховыми с помощью единого интерфейса [8].

Страховые компании, ориентированные на потребности их клиентов, используют в своей деятельности цифровые технологии. Данное мероприятие проводится с целью предложения клиентам уникальных страховых продуктов и услуг, что является одним из важнейших отличительных признаков клиентоориентированной политики страховой компании.

Одним из наиболее эффективных способов активного развития страхового рынка является применение оптимальных каналов сбыта в деятельности страховых компаний [5]. Система каналов сбыта страховых продуктов для большинства ведущих страховых компаний является основной частью организационной структуры и важным направлением развития. Модернизация каналов дистрибуции способствует тенденции роста продаж страховых продуктов компании. В связи с данной тенденцией совершенствование системы каналов сбыта является достаточно важной частью инновационного направления работы страховой компании.

Выбор системы каналов сбыта должен обеспечить, с одной стороны, привлекательность и доступность для любого потребителя, а с другой стороны, работая в условиях конкуренции, страховщики вынуждены выбирать менее затратные каналы сбыта, которые позволили бы формировать страховой портфель с наименьшими затратами [7].

В зависимости от формы и применяемой цифровой технологии можно выделить канал интернет–продаж, канал блокчейн–продаж, канал продаж через мобильные приложения и другие [6]. На данный момент наибольшее распространение среди

цифровых каналов продаж получил канал интернет–продаж страховых услуг. Объем премий через этот канал составляет 74,7 млрд. рублей [6].

Новым каналом распространения страховых продуктов будет маркетплейс Центробанка. Проект начал работу с банковского сегмента в 2019 году, в дальнейшем к нему присоединятся и страховые компании. Этот канал позволит снизить аквизиционные расходы, но потребует затрат на интеграцию IT–систем. Маркетплейс предназначен в основном для массовых продуктов (страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц, автокаско, страхование от несчастных случаев, ДМС), и по мере его развития будет сокращаться доля посреднических продаж [16].

Обострение конкурентной борьбы на национальном страховом рынке объективно выдвигает задачу совершенствования организации и эффективности работы страховой компании.

Страховые компании, реформирующие свои системы управления оказываются в более выгодном положении, а это, в свою очередь, стимулирует конкурентов на проведение преобразований. Все это приводит к тому, что знания в области общего менеджмента и способы применения общей теории к управлению страховыми компаниями становятся все более востребованными [5].

Инновации в страховой сфере должны быть направлены на повышение ценности страховых услуг, получение качественно новых полезных свойств от приобретения страхового продукта, сокращение сроков предоставления услуги, снижение общих издержек на ее получение, повышение прибыльности страховых компаний, расширение масштабов и спектра их предпринимательской деятельности и т. д. [3, 117].

Таким образом, активное внедрение и развитие проектов, базирующихся на инновационной основе, определяют конкурентоспособность страховой компании. Темпы появления новых идей, технологий и бизнес–моделей очень высоки, так что ключевыми факторами конкурентоспособности и поддержания лояльности клиентов оказываются скорость вывода продуктов на рынок и их качество.

Одним из важнейших направлений развития страхового рынка на современном этапе является внедрение IT–технологий [6]. Данный факт подтверждает опрос участников страхового рынка, проведенный рейтинговым агентством «Эксперт РА» по итогам 2018 года, который показал, что доля страховых компаний, применяющих IT–решения, связанные с использованием Интернета, в процессе продаж страховых продуктов неуклонно приближается к ста процентам. Только пять процентов респондентов не используют интернет–решения при заключении договоров страхования [6]. Эти решения позволяют компаниям решить две задачи: ускорить процессы заключения договоров страхования напрямую с клиентами – физическими и юридическими лицами, и упростить коммуникации с агентами и продающими подразделениями

В качестве примера принципиально новых продуктов можно привести ветеринарное страхование животных. В России такой продукт предлагает страховая компания «Ингосстрах» с 2018 года. Преимуществом данного продукта является возможность получить консультативную помощь ветеринарного врача дистанционно в режиме реального времени с первого дня страхования.

В последнее время набирает популярность среди страховых компаний такая технология как телематика. Ее суть заключается в использовании различных технологий (компьютерных, сенсорных, телекоммуникационных и т. д.) для мониторинга движения автомобиля. Основная цель телематики заключается в индивидуализации тарифа [6].

В настоящее время телематические технологии используются не только в «моторных» видах страхования (например, КАСКО), а плавно переходит в другие

виды: имущественное страхование, страхование грузов, добровольное медицинское страхование.

В условиях цифровой экономики широко распространено электронное страхование. Примерно четверть страховщиков, осуществляющих продажи через сайт компании, реализуют таким способом исключительно полисы ОСАГО. В то же время 83 % компаний, продающих полисы через сайт, предлагают клиентам довольно широкую линейку продуктов. В основном к этому числу относятся полисы страхования от несчастных случаев и болезней, выезжающих за рубеж, ДМС, автокаско, имущества физических лиц, ответственности, финансовых рисков, жизни и некоторые другие [6].

Объем сегмента электронного страхования без учета ОСАГО в 2018 году по сравнению с 2017–м вырос в полтора раза, достигнув почти 13 млрд. рублей. Крупнейшими по доле премий в электронном сегменте по данным за 2018 год являются страхование автокаско (37,1 %) и страхование выезжающих за рубеж (23 %), а также прочие виды (18,5 %), существенную часть которых составляют страхование жизни и ипотечное страхование [6].

В настоящее время отмечается существенный рост инвестиций в деятельность «Insurtechs» – технологических компаний, развитие которых началось с ростом цифровой экономики. Основной целью их деятельности является разработка IT-решений для страховой отрасли. Участники страхового рынка самостоятельно отбирают перспективные идеи и принимают непосредственное участие в их реализации. В России уже запущен ряд проектов: «Медо» (онлайн-сервис для поиска программ ДМС), «Калькуль.ру» (приложение для осмотра объектов страхования и т. д.). Тем не менее, отечественный рынок страхования все еще находится в начале пути цифровизации, но учитывая мировые тренды и доступные возможности этот сегмент достаточно перспективен [4].

Драйвером инноваций в отрасли страхования являются технологические и цифровые тренды. К ним можно отнести анализ больших массивов данных, «умные» страховые продукты, создание multifunctional мобильных платформ. Помимо этого, также можно отнести блокчейн, который позволяет совершать операции без участия посредников. Именно на основе этих технологий создаются принципиально новые продукты, обладающие коммерческим потенциалом, сервисы и возможности, такие как услуги, ранее требовавшие личного присутствия клиента в страховом офисе, а теперь перешедшие в онлайн, кастомизированные предложения, скидки, инвестиционные услуги и чат-боты для помощи клиентам в подборе продуктов [8].

Барьеры для развития инновационной политики встречаются в любом направлении деятельности страховой компании.

Основным сдерживающим фактором на пути развития новых технологий является недостаток квалифицированных специалистов [6].

Например, несмотря на достаточно успешную реализацию продаж через Интернет, существуют факторы, препятствующие развитию интернет-продаж страховых продуктов:

- высокий уровень страхового мошенничества;
- потенциальная подверженность операций страхования через Интернет киберпреступлениям;
- отсутствие полного покрытия территории Российской Федерации качественным Интернетом;
- незаинтересованность страховщиков в массовых видах страхования, (прежде всего в автостраховании), которые могли бы выступать драйверами интернет-страхования, вследствие высокого уровня убыточности;
- общий низкий уровень доверия страховым институтам и страховой культуры [4].

Еще одним важным направлением инноваций в страховании является дигитализация бизнес–процессов. Дигитализация страхования – это новый уровень предоставления страховых продуктов и осуществления клиентского сервиса. Она снижает издержки, эффективно просчитывает риски, повышает лояльность клиентов и дает возможность кастомизации полисов. Основными проблемами дигитализации являются:

- ограниченность и затруднения с масштабом применения цифровых технологий в связи с необходимостью несения затрат на переоснащение IT–обеспечения страховой деятельности и переобучение сотрудников;
- безопасность, в том числе по доступу к личным данным;
- конкуренция цифровых каналов с другими каналами услуг страховых компаний;
- необходимость перестроения внутренних бизнес–процессов страховой компании;
- недостаточное количество квалифицированных специалистов.

Сдерживающее влияние на страховой рынок также оказывают такие факторы, как нестабильность курса национальной валюты, рост ставок по кредитам, снижение объемов потребительского и ипотечного кредитования.

В «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г.» указаны следующие проблемы страхового рынка, влияющие негативным образом на вывод новых страховых продуктов:

- низкий уровень доверия страхователей к страховщикам и к механизму страхования в целом;
- недостаточно развитая сеть продаж страховых продуктов страховщиками;
- низкий уровень доходов страхователей;
- ограниченность предложений страховых услуг, ориентированных на различные категории потребителей [4].

Совокупность всех факторов, тормозящих инновационное развитие страховых компаний и страхового рынка в целом, является серьезным поводом для реформирования деятельности страховщиков в области управления и исполнения.

Интенсивный путь развития страховой отрасли будет обеспечиваться внедрением новых условий добровольного страхования, новых страховых продуктов и способов их реализации, позволяющих более качественно удовлетворять потребности потребителей в защите их имущественных интересов, что доказывает необходимость стимулирования развития добровольного страхования и здоровой конкуренции для обеспечения качественного инновационного развития страхового дела в Российской Федерации [4].

Цифровые преобразования изменяют методы, при помощи которых страховщики работают со страхователями. Основное направление таких преобразований – постепенная переориентация деятельности страховщика от «слепого» развития продуктовой линейки к ориентации на потребителя [8]. При этом для анализа поведения потребителей используются технологии с элементами искусственного интеллекта, большие данные и аналитика. Они же предоставляют информацию для быстрого реагирования на изменение потребностей потенциальных страхователей.

Подход к страховой деятельности, основанный на инновационных аспектах, дает страховщикам понятие, как быстрее и посредством каких каналов дистрибуции достичь своих целей на финансовом рынке. Кроме этого, с помощью инновационной политики возможна разработка качественных страховых продуктов, основанных на современных потребностях потребителей страховых услуг.

Таким образом, основными проблемами внедрения инноваций в страховую отрасль являются недостаток квалифицированных кадров, отсутствие четкого понимания выгоды от внедрения новых технологий, а также ограничивающая регуляторная среда.

Инновационная политика является перспективным направлением деятельности страховых компаний. Применение новых технологий позволяет добиться повышения эффективности страхования как для страховых компаний, так и для страхователей. Кроме того, путем внедрения инновационных технологий в деятельность страховых компаний происходит формирование новой цифровой культуры, в том числе и страховой. Для успешного проведения политики в области инноваций необходимо быть готовым к переменам на всех уровнях структуры страховой компании, особенно в кадровом обеспечении, поскольку отсутствие кадров является основной проблемой развития инновационных технологий.

Литература:

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
2. Архипов А. П. Страхование: учебник. – М.: Кнорус, 2016
3. Саркисов С.Э. Инновационная модель развития страховых организаций // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. №7 (45).
4. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://static.government.ru>
5. Савина Н. Е. Инновации в российском страховании: мода или необходимость? [Электронный ресурс] – режим доступа: www.cyberleninka.ru
6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]– режим доступа: <https://www.raexpert.ru/>
7. Козлова О. Н. Использование новых каналов сбыта для повышения эффективности работы страховых компаний [Электронный ресурс] – режим доступа: www.cyberleninka.ru/
8. Инновации в России — неисчерпаемый источник роста [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://www.mckinsey.com>

РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

ВОЛКОВА Н.И.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день подход к управлению продажами рассматривается как построение сервисного обслуживания, а также использование финансовых инструментов по увеличению продаж и стимулированию сбыта. [2, с. 17]

Главной задачей управления продажами является повышение рентабельности продаж и увеличение лояльности клиентов к продаваемому товару и к компании в целом. [2, с. 23]

Анализируя понятие управления продажами, можно отталкиваться от того, что оно включает в себя не только управление людьми, но и управление процессами в области продаж.

Система управления продажами состоит из следующих элементов: выявление целевых клиентов, на которых нацелена непосредственно система продаж; установление каналов распределения; управление каналами сбыта; организация и стратегия отдела продаж; управление отделом продаж; навыки персональных продаж и

управление взаимоотношениями; корректировка системы продаж, общая оценка и исправление ошибок по всей системе продаж. [1, с. 58]

Для разработки и осуществления эффективной системы управления продажами можно выделить следующие инструменты [2, с. 29]: планирование, организация, мотивация, контроль в сфере продаж.

Планирование – это выбор целей и составление плана действий по их достижению.

На стадии планирования продаж страховых продуктов следует определить плановые показатели продаж на прогнозируемый период. [3, с. 36] Рекомендуется строить планы с разбивкой по различным видам страхования и каналам сбыта.

Организация предполагает создание системы отношений, обеспечивающей распределение задач и ресурсов между отдельными подразделениями и сотрудниками, установление системы из взаимодействия, осуществление координации их действий по реализации планов, принятых решений и достижению целей организации.

Проектирование организационной структуры, являющейся важнейшей составляющей в создании системы управления продажами, а также предприятием. [3, с. 39]

Мотивация, предполагает целенаправленное формирование мотивов человека (или группы людей), побуждающих к более эффективной работе для достижения целей организации. Данный инструмент занимает ключевую позицию в процессе управления, оказывая сильное влияние на результаты труда работников. [3, с. 46]

Контроль, предполагает процесс наблюдения за изменениями внешней и внутренней среды организации с целью устранения выявленных отклонений. В процессе контроля на основе информации о текущих результатах деятельности сравниваются реально достигнутые и плановые результаты. [3, с. 51]

Таким образом, на процесс управления продажами следует обратить большое внимание так как, охватить все элементы системы и построить их на должном высоком уровне не простая задача, можно сказать, что она под силу небольшому числу компаний.

Анализируя деятельность ПАО СК «Росгосстрах», важно отметить, что на сегодняшний день Росгосстрах – это крупнейшая страховая компания России, обладающая широкой розничной сетью на российском страховом рынке. [5]

По данным ЦБ РФ по величине собранных премий ПАО СК «Росгосстрах» в топ-10 крупнейших страховых компаний России по итогам первого полугодия 2019 г. переместился на одну ступень вверх и занял 8 место. [7]

По итогам первого полугодия 2019 года объем страховой премии компании составил 36,9 млрд рублей. [7] Об этом свидетельствуют опубликованные сегодня данные отчетности компании по отраслевым стандартам бухгалтерского учета (ОСБУ). Прирост сборов составил почти 31% к аналогичному периоду 2018 года (28 млрд рублей).

Наиболее значимый вклад на первое полугодие 2019 года оказали личные виды страхования. Объем премий, по которым увеличился в 2 раза и соответственно составил 10,4 млрд., руб. (28 %), в аналогичном периоде прошлого года 5, 1 млрд. руб. (14%).

Общая сумма выплат в первом полугодии 2019 года составила 17, 2 млрд рублей, в аналогичном периоде прошлого года 23,2 млрд., руб. Снижение объема выплат на 6 млрд. руб. (26%) обусловлено стабилизацией портфеля ОСАГО, сумма выплат по которому сократилась на 3,7 млрд., руб. (32%).

Портфель компании сбалансирован — доля моторного портфеля составляет 44% (ОСАГО и КАСКО) и продолжает сокращаться в пользу имущественных и личных видов страхования. [5]

Совокупная чистая прибыль компании за 6 месяцев составила 3,8 млрд рублей, что на 58,3% выше показателя первого полугодия прошлого года (2,4 млрд рублей). С учетом данного результата уровень платежеспособности более чем в два раза превышает нормативное значение.

Стратегическая цель компании до 2021 года – стать лидером розничного страхования в России с самым большим портфелем клиентов по страхованию недвижимости и имущества граждан, по автокаско, а также укрепиться в ТОП-3 лидеров корпоративного страхования. [5]

Главными органами управления компанией «Росгосстрах» являются: общее собрание акционеров; совет директоров; генеральный директор; органы управления ООО «Росгосстрах»; общее собрание участников общества; правление общества; президент общества.

Наряду с Общим собранием акционеров, составной частью системы управления ОАО «Росгосстрах» является Совет директоров, избираемый ежегодно решением годового Общего собрания акционеров. В систему исполнительных органов входят избираемые решением Совета директоров единоличный исполнительный орган (Генеральный директор) и коллегиальный исполнительный орган (Правление). Центральный офис компании осуществляет административное и методическое руководство региональными подразделениями [5].

Управление компанией осуществляется согласно территориально-матричному принципу. Этот принцип работает следующим образом: согласно территориальной организации, Центральный офис (ЦО) управляет филиалами компании. Каждый филиал, в свою очередь, управляет обособленными структурными подразделениями (ОСП): агентствами, отделами, офисами продаж и другими единицами.

В Центральном офисе президенту компании подчиняются вице-президенты, которые руководят соответствующими блоками (например, блок розничного страхования, блок клиентского обслуживания и т.д.). Каждый блок состоит из департаментов, департаменты – из управлений, управления – из соответствующих отделов.

Согласно матричному подходу, директор филиала подчиняется президенту и старшему вице-президенту — руководителю блока розничного страхования. Заместители директоров функционально подчиняются соответствующим вице-президентам по направлениям. Руководителям департаментов Центрального офиса подчиняются начальники отделов филиалов. [3, с. 105]

Таким образом, руководители компании имеют одновременно линейное и функциональное подчинение. Данная структура управления не может существовать без хорошо налаженной компьютерной сети между всеми структурными подразделениями страхового филиала. В связи с этим, введены полная компьютеризация всех страховых операций и специальные программы по учету страховых операций. В настоящее время оборачиваемость документов в среднем составляет 2-3 дня, в связи с чем, своевременно принимаются управленческие решения.

Система управления продажами в ПАО СК «Росгосстрах» является важным организационным этапом, поскольку средства, полученные при продаже страховых продуктов, являются основной статьей доходов компании. Система управления продажами в компании включает следующие: разработка плана обучения агентов; разработка агентского плана продаж; разработка агентской мотивационной системы; изучение порядка, регламента взаимодействия страховой компании с банками; анализ порядка осуществления контроля реализации технологии в страховой компании.

В целях обеспечения управляемости и устойчивости системы продаж в «Росгосстрах» действует эффективная система подготовки Страховых Агентов. [5]

Разработка агентского плана продаж необходима. План продаж составляется как самим страховым агентом, для координации своей деятельности, так и может быть представлен компанией, так же у каждого агента есть индивидуальный план развития, где фиксируются все полученные агентом знания, семинары, которые он посетил, а также продажи и успехи.

Что касается разработки агентской мотивационной системы, то в «Росгосстрах» введена система бонусов. [5] Бонусы или побудительные выплаты обычно связаны с дополнительным вознаграждением за результативность труда работника. [1, с. 116]

Такие как комиссионные выплаты, премии за выполнение плана, участие в прибылях и т.д. Все то, что составляет переменную часть денежного вознаграждения за труд и применяется для учета результативности работы сотрудников, связывая уровень денежного вознаграждения с общей эффективностью работы компании, подразделения или самого работника. В «Росгосстрах» так же введены социальные пособия, которые рассматриваются как вознаграждения, не связанные с количеством и качеством труда, вознаграждения, которые получают сотрудники за факт работы в данной организации или на данном предприятии (ДМС, оплата отпусков, компенсация транспортных расходов и прочие социальные выплаты, определенные законодательством или присущие только данной организации). [5]

Изучение порядка, регламента взаимодействия страховой компании с банками.

В «Росгосстрах» действует односторонняя технология продаж. Односторонняя стратегия продаж предполагает только продажи банком страховых услуг или только продажи страховой компанией банковских услуг. Таким образом, можно сделать вывод, что роль системы продаж оказывает существенное влияние на деятельность страховой организации в целом. [4]

Эффективное управление системой продаж – это залог высокой прибыли, повышения конкурентных преимуществ, а также самого существования страховой организации. По статистике 60% организаций, которым не удалось выстроить собственную, эффективную систему сбыта, перестают существовать на российском страховом рынке. [4]

Руководители российских страховых организаций предпочитают уделять большое внимание лишь некоторым обособленным элементам системы управления продажами, например, к таким элементам как «качественное построение работы отдела продаж», «управление отделом продаж» и «навыки индивидуальных задач», а более углубленные элементы такие, как «определение целевого клиента», «каналы распределения и управления ими», достаточно сложно применяются на практике. Несмотря на это российские компании стремятся улучшить функционирование системы управления продажами.

Существенное место при построении эффективной системы, занимают выбранные инструменты управления продажами. Главными инструментами являются: планирование, организация, мотивация сотрудников, контроль в сфере продаж. Данные инструменты позволяют компаниям планировать деятельность по управлению продажами страховой организации прогнозируемо, осмысленно и упорядоченно.

Анализируя структуру управления ПАО СК «Росгосстрах» можно сделать следующие выводы: действует эффективная система подготовки Страховых Агентов; эффективно реализуется система мотивации, в качестве бонусных программ, премиальных вознаграждений, а также социальных пособий; управленческие и производственные процессы взаимодействуют между собой; структура центрального аппарата и подразделений компании создается под спроектированные управленческие процессы; в формируемой системе управления важнейшее место занимают знания и навыки владения новыми приемами управления. [7]

Итак, оценивая деятельность ПАО «Росгосстрах», необходимо отметить, что по всем рассматриваемым параметрам, результаты функционирования организация

находятся в норме. Предприятие успешно конкурирует с другими страховыми компаниями. Основная задача предприятия - удовлетворение запросов потребителей, что подразумевает продажу исключительно качественных услуг; удержание стабильной цены услуги и качественного обслуживания клиентов. Ведущее российское рейтинговое агентство РАЕХ (Эксперт РА) в апреле 2019 года повысило рейтинг финансовой надежности компании «Росгосстрах» до уровня ru AA- и установило стабильный прогноз по рейтингу. В августе 2019 года данный рейтинг был актуализирован.

Литература:

1. Вертоградов В. Управление продажами. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2014. - 236с.
2. Годин, А.М. Страхование: учебник / А.М. Годин, С.В. Фрумина. - 3-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 256 с.
3. Хоминич И. П [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — Москва: Организация страхового дела: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Издательство Юрайт, 2019. — 230 с.
4. Статья Д.Н. Ахиллесовича <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-osnovnyh-tipov-sistem-upravleniya-prodazhami-v-sovremennyh-rossiyskih-kompaniyah> научная электронная библиотека «киберленинка» <https://cyberleninka.ru/>
5. Официальный сайт ПАО СК «Росгосстрах» <https://www.rgs.ru/>
6. Статья Д.Н. Ахиллесовича <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-osnovnyh-tipov-sistem-upravleniya-prodazhami-v-sovremennyh-rossiyskih-kompaniyah> научная электронная библиотека «киберленинка» <https://cyberleninka.ru/>
7. Центральный Банк РФ <https://cbr.ru/>
8. «Эксперт РА» - ведущее национальное рейтинговое агентство в России <https://raexpert.ru/>

БАНКОСТРАХОВАНИЕ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

ВОРОНОВА Е. В.

Научный руководитель - Фефелова С. Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня банковский сектор активно участвует в реализации страховых услуг, как в России, так и в мире. На практике такое сотрудничество получило название «Банкострахование». Фактически банковское страхование является взаимодействием банков и страховых компаний по нескольким видам страхования: страхование заемщиков банков, объектов залога и рисков самих банков. [1]

Прогрессивная система страхования банковских рисков способна обеспечить финансовую стабильность и конкурентоспособность финансовых учреждений, а также создать условия для формирования рентабельной и надежной инвестиционной политики страховых организаций.

Банковское страхование, как форма финансово-экономических взаимных отношений финансовых институтов оказывает влияние на создаваемые ими совокупная потоки финансов что впоследствии определяет эффективность экономики страны и её инвестиционный потенциал. [2]

Банки путем взаимодействия со страховыми компаниями диверсифицируют свою деятельность. Они получают дополнительный охват рынка финансовых услуг путем не только сотрудничества со страховой компанией, но и создания собственной структуры — страховой компании. При этом страхователями выступают клиенты

банка. При помощи совмещения страховых и банковских услуг становится возможным организация «финансового супермаркета», предоставляющего физическим и юридическим лицам одновременно страховые, банковские и инвестиционные финансовые услуги. [3]

Стабильная устойчивость и динамичное развитие экономики в значительной степени зависит от состояния страхового и банковского сегментов общего финансового рынка, а также данные факторы обоснованы построенной системой их взаимоотношений. Однако взаимоотношения банков и страховых организаций еще не являются достаточно распространены и эффективны, поэтому изучение данной темы является актуальным и определяет необходимость исследования основ банковского страхования.

Финансовый рынок представляет собой совокупность денежных ресурсов экономической системы, в их распределении и перераспределении под влиянием спроса и предложения на эти ресурсы со стороны экономических субъектов.

Банковское страхование подвержено более строгому контролю чем иные элементы финансовой системы. Регламентом в процедурах регулирования учтены мировые тенденции. При реализации процедуры регулирования в систему включают контроль субъектов влияния, объектов и характер воздействия, а также оценку полномочий регулирующих органов и определения характера регулирующих процедур регистрационного, законодательного, лицензионного или надзорного характера.

Страховой рынок – это часть финансового рынка, место, где продаются и покупаются страховые продукты [4].

Основное значение банковского страхования заключается в увеличении портфелей банков и страховых организаций путем реализации основных направлений сотрудничества. Банковское страхование оказывает услуги в сфере страхования заемщиков, объекта залога и рисков самих банков [5].

Банковское страхование содержит широкий объем соглашений между банками и страховыми организациями, во всех случаях речь идет о взаимном распространение страховых и банковских продуктов с использованием общей клиентской базы. Данная интеграция субъектов финансового рынка, в лице банковских и страховых организаций, на практике является выгодным дополнением к основной деятельности для обеих сторон взаимодействия. Следует отметить что банковское страхование – это бизнес-модель, в которой страховые инвестиционные продукты как правило интегрированы в основной рыночный банковский бизнес [6].

Банком является организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счёт на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Взаимодействие банков и страховых компаний позволяет страховщикам продавать страховые продукты через банки сокращают расходы на создание филиалов и точек продаж; банкам, которые обслуживает значительное число клиентов – по сути превращаться в страховых агентов. Для банков собственная Выгода проведения страховых операций в том, что каждая операция рискованная и безрисковая могут быть застрахованы.

Каждый банк и страховая компания, с учетом собственных целей, возможностей, перспектив дальнейшего развития, особенностей деятельности, положение на рынке, законодательных ограничений и т.д., должны самостоятельно выбрать наиболее приемлемую форму сотрудничества. Стремление к эффективному использованию имеющихся активов — наиболее важная причина участия банков в банковском страховании. Налаженные отношения с клиентами — путь к сохранению своих позиций на рынке, а на фоне снижения прибыльности традиционных банковских

продуктов из-за растущей конкуренции и неблагоприятной конъюнктуры финансовых рынков банковское страхование как сфера деятельности может помочь в сложившейся ситуации за счет получения комиссионных доходов от реализации страховых услуг. Для достижения этой цели используются массовые продажи недорогих полисов страхования: страхование от несчастных случаев, страхование банковских карт от мошеннических операций, страхование медицинских расходов в зарубежных поездках и т.д. При продаже таких продуктов, не требуется специальное обучение сотрудников банков и детальные переговоры с клиентами.

Рынок банковского страхования имеет огромный потенциал. Деловой тандем «банк — страховщик» позволяет модифицировать банковские продукты, относительно уровня, принимаемого банком риска, создавать новые продукты страхования, которые помогут защитить от экономических рисков и создавать факторы, которые сформируют спрос на банковские продукты и услуги страхования.

За 2018 год рынок банкострахования увеличился на 44,4 % и составил 698 млрд рублей. Доля банковского канала продаж в общем объеме страхового рынка достигла 47,2 % за 2018 год, увеличившись на 9,4 п. п.

Основными драйверами остаются инвестиционное страхование жизни, обеспечившее 56 % и страхование жизни и здоровья заемщиков потребкредитов, которое принесло 21 % [7].

Положительную динамику страховому рынку в 2019 году обеспечили виды страхования, связанные с банковским кредитованием: страхование жизни заемщика и страхование от несчастных случаев и болезней. В первом случае рост по итогам полугодия составил 59,7%, во втором — 29,1%. Эти страховые продукты прибавили объемы в связи с сохраняющимся высоким спросом на потребительские кредиты со стороны физических лиц.

Снижение взносов по страхованию жизни, за исключением страхования жизни заемщиков и пенсионного страхования, куда входит сегмент ИСЖ, ускорилось, что может быть объяснено неудовлетворенностью клиентов доходностью по завершившимся договорам страхования, а также улучшением информированности граждан об особенностях продуктов инвестиционного страхования жизни. Среди личных видов страхования позитивное влияние на страховой рынок оказывает ДМС, страхование жизни заемщиков и страхование от НС и болезней.

Высокая зависимость страхового рынка от конъюнктуры розничного кредитования может привести к торможению его роста при замедлении роста объемов выдачи займов. Развитие и популяризация программ ДМС, а также накопительного страхования жизни может стать источником роста страхового рынка. Взаимоотношения банков и страховых компаний, следует рассматривать как совокупность экономических отношений, при этом оба участника выступают одновременно и как продавцы услуг, и как их потребители.

Выгодное сотрудничество страховой компании с банком состоит в следующем:

возрастает надежность всех финансовых операций, проводимых страховой компанией и банком; банк и страховая компания получают взаимный доступ к новым каналам сбыта; увеличивается размер депозитов, за счет размещения свободных средств страховых компаний на счетах банков; расширяется спектр услуг, появляется возможность внедрять новые совместные продукты; у банка возникает дополнительный источник доходов — комиссионное вознаграждение за реализацию страховых полисов; растет клиентская база за счёт доступа к базе одной финансовой организации к другой; улучшение качества обслуживания клиентов, за счет получения консультаций от сотрудников банков-партнеров. [5]

Банкостраховой рынок зависит от кредитного рынка, страховых тарифов и других факторов. Изначально банка страховые услуги сводились к продаже страховых

продуктов, связанных с банковской деятельностью, но в последующем они были диверсифицированы за счёт других страховых продуктов [1].

Три четверти взносов, как и годом ранее, страховщики собрали через посредников. При этом их комиссии выросли до 30,9%, что связано с увеличением доли кредитного страхования.

Более половины взносов, полученных через посредников, приходится на банки. Еще три года назад их доля не превышала трети. Банки получили 51,5 млрд руб. комиссионного вознаграждения от страховщиков, две трети этой суммы пришлось на страхование от НС и болезней и страхование жизни заемщиков, доля комиссии по страхованию жизни (за исключением страхования жизни заемщиков) за год сократилась в три раза.

По итогам 2019 г., как и годом ранее, почти три четверти взносов страховщики собрали через посредников. Заинтересованность посредников в продажах страховых продуктов растет вслед за увеличением комиссии – за год на 8,1 п.п., до 30,9%. Максимальные комиссии наблюдаются в страховании, сопутствующем кредитованию.

Среди посредников усилили свои позиции кредитные организации – на страховые премии, заключенные при их помощи, пришлось 51,6% взносов, полученных через посредников (+1,8 п.п. за год). Для сравнения: еще три года назад доля банков составляла около 30%. Рост доли кредитных организаций во взносах страховщиков объясняется увеличением доли страхования заемщиков, которое реализуется через банки при заключении кредитных договоров, а также по-прежнему высокой долей инвестиционного страхования жизни.

Комиссия кредитных организаций в 2019 г. составила 37,6%. Объем вознаграждения кредитных организаций достиг 51,5 млрд рублей. При этом структура вознаграждения банков за год изменилась вслед за динамикой страхового рынка – ключевым источником комиссионного вознаграждения стали кредитные виды страхования: 67,7% пришлось на комиссии по страхованию от несчастных случаев и болезней и страхованию жизни заемщиков (42,1% за аналогичный период предыдущего года), 13,3% – на страхование жизни, кроме страхования жизни заемщиков (40,7% годом ранее).

На данном этапе развития экономики с каждым годом усиливается взаимодействие финансовых институтов. Цели взаимодействия и сотрудничество у банков и страховых компаний во многом схожи, оба субъекта финансовых отношений хотят расширить клиентскую базу и повысить качество предоставляемых услуг.

В настоящее время на банкостраховом рынке востребованы следующие продукты –

страхование от несчастных случаев кредитополучателей; страхование залогового имущества; страхование имущественных интересов банков; страхование риска непогашения кредита; страхование финансовых рисков; страхование финансовых рисков; страхованию банковских пластиковых карточек; страхованию жизни и дополнительной пенсии.

Банковское страхование считается в мире одним из самых сложных видов страхования, и здесь финансовому учреждению при выборе страховой компании крайне трудно, а иногда даже и невозможно, обойтись без помощи высококвалифицированного страхового брокера. Ведь только он, обладая глубокими знаниями, обширной базой данных и опытом, может надежно разместить риск на наиболее выгодных для клиента условиях, подобрав российского страховщика, наиболее полно отвечающего требованиям клиента, и обеспечив перестрахование риска на международном страховом рынке.

Управление рисками и страхование являются составляющими современной концепции экономической безопасности и стабильности бизнеса. Банковское страхование является одним из стандартных продуктов для банков на мировом рынке.

Наличие такого покрытия обычно выдвигается как одно из стандартных условий при открытии, например, международных банковских кредитных линий или установлении корреспондентских отношений. В настоящее время, практически полное отсутствие банковского страхования на российском рынке в значительной мере тормозит эффективное развитие сотрудничества между российскими и крупными западными банками. Широкое внедрение в банках такого страхового покрытия в России, помимо повышения надежности и стабильности деятельности данного сектора финансово-кредитной системы, безусловно, внесет существенный вклад в процессы интеграции российской банковской системы в международную [8].

Необходимость участия страховой компании в организации банковского бизнеса определяется его природой и содержанием, наличием широкого спектра рисков, которые не могут использовать самостоятельно.

Новым каналом распространения страховых продуктов будет маркетплейс Центробанка. Проект начал работу с банковского сегмента в 2019 году, потом к нему присоединятся страховщики. Этот канал позволит снизить аквизиционные расходы, но потребует затрат на интеграцию ИТ-систем. Маркетплейс предназначен в основном для массовых продуктов (страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц, Автокаско, страхование от несчастных случаев, ДМС), и по мере его развития будет сокращаться доля посреднических продаж. Однако оправдаются ли прогнозы участников страхового рынка покажет только время на сегодняшний день рынок банковского страхования отличается скромными объёмными по сравнению с развитыми странами [9].

К основным тенденциям дальнейшего развития взаимодействия банков и страховых организаций в России следует отнести: упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций; организацию банкостраховых групп; разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг; развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций.

Сотрудничество между банковскими и страховыми учреждениями основывается на общности их финансовых интересов, обуславливается взаимовыгодными условиями деятельности. Банковское страхование представляет собой поэтапный процесс интеграции банков и страховщиков с целью реализации как страховых, так и банковских продуктов, совмещая каналы продаж и клиентскую базу партнера, страхование рисков самих банков, а также доступ к внутренним финансовым ресурсам друг друга, благодаря чему достигается повышение эффективности деятельности обоих секторов экономики. В настоящее время освоение банкостраховых операций рассматривается в качестве актуальной задачи, поставленной перед финансовым рынком услуг.

В сложившейся экономической обстановке полноценному развитию банковского страхования препятствует ряд факторов: недостаточная прозрачность в системе аккредитации страховщиков банками; неразвитость кросс-продаж; наличие соглашений страховых компаний и банков, которые ограничивают возможность выбора у клиента; различие подходов к взаимодействию со страховщиком даже в рамках одного банка; недостаток качественных и технологичных банкостраховых продуктов в целом по рынку.

В практико-ориентированном смысле термин банковского страхования - это объединение страховых фирм и банков на основе более эффективной организации продаж и инфраструктуры, что позволяет открывать доступ для партнёров к собственным финансовым ресурсам, страховать не только услуги клиентов, но и риски банков и совмещать каналы продаж.

Очевидно, что успешность деятельности любого банка во многом зависит от его репутации. Заключение договоров страхования является надежным способом, позволяющим банку минимизировать убытки, следовательно, избежать нежелательной огласки и сохранить хорошую репутацию.

Для эффективного развития направления банковского страхования нужны общее взаимодействие регулирующих органов, банков и страховых фирм. Понижения цены банк страховых продуктов, преимущественно за счёт банковской комиссии, повышение и разнообразие страхового покрытия по предлагаемым программам, увеличение степени информативности клиентов о сущности и необходимости страховых программ данное мероприятие позволит активизировать банковского страхования в России поднять его на более высокий качественный уровень.

Литература:

1. Чхутиашвили Л.В. Особенности банковского страхования и его проблемные аспекты в Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. №17.
2. Бабенко И.В., Бабенко А.И. Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банкостраховых услуг // Финансы и кредит. 2016. №4 (676).
3. Сарсенова Елена Геннадьевна Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах // Baikal Research Journal. 2015. №3.
4. Климова М.А. Страхование: Учебное пособие М.: Издательство МГУП, 2000. С.6
5. Раимбакова З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний // Молодой ученый. — 2017. — №33. — С. 14-16.
6. Салимова Т.А., Екимов А.В. Содержание процесса стратегического партнерства коммерческого банка и страховой компании // Финансы и кредит. 2017. №45 (765).
7. Рынок банкострахования: рост перед падением, Страхование, 04.06.2019 https://www.raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2019
8. Русецкая Э.А., Арустамова В.А., Аксененко Е.В., Русецкий М.Г. Страхование как механизм обеспечения экономической безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. №15.
9. Маркетплейс, финансовые рынки https://cbr.ru/finmarket/market_place/

СТРАХОВАНИЕ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ

ГОРБУНОВА С.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страхование, деньги и кредит, как основополагающие категории развитого рыночного хозяйства имеют многовековую историю.

К первому этапу, по мнению крупнейшего исследователя страхования начала XX в. профессора В.Р. Идельсона, можно отнести «идею распределения известных потерь отдельных людей среди целых групп», когда ещё не применялись методы оценки страховых рисков, и главное – страхование не рассматривалось как источник получения прибыли. Но, необходимо отметить, что именно в этот период – XI – XIII вв., появляются самостоятельные организации, которые проводят классификацию рисков по результатам своей деятельности на основе статистических данных, а так же разрабатывают основу методики страхования.

Следующий этап развития страхования связывают с необходимостью создания(разработки) правового регламента, для осуществления страхования на

профессиональном уровне. В этот период впервые появляется понятие «страхового договора» как способа обеспечения интереса, подверженного риску. Создаются первые страховые общества.

Исторически, третий этап характеризуется развитием страхового дела и возникновением многих видов страхования, отличных от морского.

Таким образом, страхование на протяжении всей истории из не коммерческого эволюционировало в коммерческий тип [1].

В страховании категория «риск» имеет основополагающее значение, являясь проявлением вероятности, непредсказуемости, случайности относительно действительности, которая окружает нас. Теорию риска «фактором удовольствия» дополнил английский экономист Дж. М. Кейнс, подчеркнув, стремление «предпринимателей ради увеличения прибыли идти на больший риск».

Риск сопровождает любую целенаправленную деятельность, как человека, общества, так и предприятий различных форм собственности. По своей этимологии понятие "риск" восходит к греческим словам *ridsikon*, *ridsa*, что означает "утес", "скала". В переводе с итальянского и французского языков «риск» это «угроза». А в словаре Ожегова "риск" трактуется как "действие наудачу в надежде на счастливый исход".

В жизни людей, деятельности предпринимателей, юридических лиц риск зачастую связан с выбором четких альтернатив, расчетом вероятностей их исхода.

Каждая сложившаяся ситуация определяет приемлемость риска, и как следствие, принятие или непринятие риска на страхование. Границы приемлемости риска определяет человек, надеясь получить выгоду, или как минимум отсутствие отрицательного результата. Обобщенное представление о границах приемлемости риска представлено на рисунке 1.

Страховая отрасль развивалась и проходила становление на протяжении веков. Изменения претерпевали и риски, подлежащие страхованию. От морского страхования, до страхования космических рисков. В современном мире «новые» (чистые) риски являются следствием деятельности человека, государства, стремительным развитием цифровых технологий и как следствие необходимость и желание защиты результатов этой эволюции.



Рис. 1. Границы принятия риска

В нашей стране понятие риска, а также отношение к нему менялось на протяжении всей истории. К середине 30-х годов категория «риск» была объявлена «буржуазным понятием», чужеродным новому строю.

Становление командно-административной системы управления неизбежно способствовало формированию стереотипа о постепенном отмирании риска по мере развития планового характера хозяйствования.

Итак, слово «риск» на многие десятилетия выпало из поля зрения советской науки.

Во второй половине XX в. человечество вступило в новую фазу развития – в фазу риска.

В современном мире страхование охватывает все возможные направления – страхование жизни, здоровья и трудоспособности, страхование ответственности, страхование движимого и недвижимого имущества и др. Но, время выявляет все новые и новые потребности в страховой защите.

Как в рыночной экономике, так и в деятельности экономических субъектов всех сфер деятельности объективно присутствуют различные риски. Это производственные, финансовые, коммерческие инвестиционные и иные риски, в зависимости от сферы их возникновения.

В настоящее время проблема оценки рисков на всех уровнях и предприятиях различного типа стоит достаточно остро, т.к. они оказывают значительное влияние на деятельность компании в целом[3].

Большинство компаний внимательно относятся к различным рискам, непосредственно связанным с стратегиями развития, принимаемыми маркетинговыми и финансовыми решениями, т.е. с их предпринимательской деятельностью. Грамотное решение производственных, технологических, финансовых, социальных и иных задач является основой для обеспечения стабильного роста и достойной конкурентоспособности бизнеса[6].

Одним из самых притязательных, занимающих особое место является репутационный риск. Риск, недостаточно изученный и применяемый на практике сегодня. Сформировавшаяся репутация и доверие акционеров, партнеров и клиентов являются залогом стабильности в период финансово-экономического кризиса.

Особо важной данная проблема представляется для банковского сектора и страхового бизнеса.

Для финансовых и кредитных организаций деловая репутация по важности является первостепенной, так как определяет основные предпочтения как клиентов, так и партнеров, обеспечивает эффективность деловых отношений, финансовые показатели и место на рынке, как отдельной организации, так и всей системы в целом. Основным фактором выступает доверие, основанное на деловой репутации экономического субъекта.

Формирование и зависимость деловой репутации в составе нематериальных активов организации выглядит как постоянный процесс управления репутацией и репутационными рисками (репутационный менеджмент), т.е. оценка сложившейся репутации и связанных с ней рисков, а также определение стратегии работы с ними.

В соответствии со ст.150 ГК РФ нематериальные блага это «... достоинство личности, личная неприкосновенность, честь и доброе имя, деловая репутация ...»[2] .

Репутационный риск (риск потери деловой репутации) – это риск возникновения у организации убытков вследствие неблагоприятного восприятия имиджа организации клиентами, контрагентами, акционерами (участниками), деловыми партнерами, регулирующими органами и пр.[4].

Основными рискообразующими факторами репутации организации являются:

1. Стратегия организации
2. Финансовое положение организации
3. Взаимодействие со СМИ
4. Неэтичное поведение организации (ее сотрудников)
5. Обвинение в адрес организации в низком качестве продукции со стороны заинтересованных аудиторий (клиентов, контролирующих органов и т.д.)
6. Информационная закрытость
7. Отсутствие или недостаточный уровень доверия к организации со стороны представителей власти и/или населения

Моделирование репутационного риска и управление им является обязательным элементом системы управления рисками любой компании. В целом в России и в мире наблюдается возрастание роли риск-менеджмента, обусловленное фактором глобализации, ростом рынка производных финансовых инструментов, развитием информационных технологий и усилением конкуренции. В настоящее время риск-менеджментом в репутационном аспекте в российских компаниях почти не занимаются. Особенность репутационных рисков в том, что ни от одного из них нельзя застраховаться. Поэтому управление ими сводится к выходу из зоны риска или сокращению вероятности наступления негативного события.

Основные принципы управления репутационными рисками:

1. Принцип «прозрачности» бизнеса
2. Правило принятия решения на основе полной и достоверной информации
3. Наличие системы внутреннего контроля
4. Анализ вероятных рискообразующих ситуаций и выработка регламентов действий в них
5. Приверженность целевых аудиторий к организации

Американский страховой брокер DeWitt Stern первым предложил страхование репутационных рисков, продажи нового продукта стартовали в начале 2000 гг. Данный страховой продукт призван помочь организациям(компаниям) уменьшить последствия рисков потери деловой репутации. По данным одного из крупнейших страховых брокеров мира Willis, страхование рисков ущерба для репутации включено в ряд полисов страхования действия директоров и должностных лиц компаний[5].

По данным исследования CNA Hardy, репутационный риск растет, а уверенность бизнеса в завтрашнем дне снижается.

Глобальное исследование рисков и доверия в 2019 году, выявило, что в Великобритании на 50 % снизилась уверенность собственников бизнеса в способности своей фирмы расти и процветать. В Северной Америке доверие упало на 8% за последние шесть месяцев, в силу экономических и политических потрясений. Азиатско-Тихоокеанский регион является единственным регионом, в котором уверенность в будущем бизнеса выросла на 23% за шесть месяцев 2019 года(руководители считают, что существует значительный потенциал для стимулирования роста). По словам вице-президента по недвижимости и энергетическим вопросам в CNA Hardy Карла Дэй: «Неизбежно, что сочетание политической и экономической нестабильности с неопределенностью в сфере регулирования вызовет репутационный риск». Изменения доверия к бизнесу связаны с переоценкой компаниями постоянно меняющихся условий риска. По мнению аналитиков, экономический риск является самой большой проблемой, который на сегодня остается самым упоминаемым риском, должен уменьшиться по мере усиления политического и репутационного риска. В исследовании отмечается, что репутационный риск растет быстрее, чем любая другая форма риска: в мире он вырос на 29%, в Европе - на 33%, а в Азиатско-Тихоокеанском регионе удвоится в период с мая 2019 года по май 2020 года. Поддержание ценности бренда главная проблема во всем мире, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Северной Америке. Страховщики считают, что есть возможность смоделировать и снизить стоимость управления репутационным риском [5].

Ежегодно, Ernst&Young публикует свой отчет о 10 наиболее значимых рисках для бизнеса. Репутационный риск традиционно занимает 4 – 5 место в рейтинге.

С развитием информационного общества, бизнес становится все более озабоченным своей репутацией. Антикризисное управление набирает большую значимость, компании учатся спасать свою репутацию. По словам Джозеф Нойбауэр: «Создание хорошей репутацией может занять всю жизнь, но ее потеря займет несколько секунд». [7]

Литература:

1. Научно–практический журнал. Территория науки. - 2016. <https://vepi.ru/wp-content/uploads/2018/10/territoriya-nauki-2016.pdf>
2. Консультант Плюс <http://www.consultant.ru>
3. Научная электронная библиотека «Киберленинка» <https://cyberleninka.ru>
4. Франшиза. Бизнес. Маркетинг <https://fbm.ru/bukhgalteriya/upravlenie/reputacionnie-riski.html>
5. Страхование Сегодня–электронный журнал. <http://www.insur-info.ru/press/146073/>
6. Электронная библиотека. Финансовый университет <http://elib.fa.ru/avtoreferat/zadorojko.pdf/download/zadorojko.pdf>
7. Образовательный сайт <http://refleader.ru/jgebewjgejgyfs.html>

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

ГРИГОРЬЕВА Ю.О.

Научный руководитель – Сироткин С.А., к.э.н., доцент

Ярославский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Глобальная цифровизация и диджитализация затронули все сферы жизнедеятельности человека. Внедрение цифровых технологий в экономику оказывает влияние и на сферу страхования. В данной сфере стремительно развиваются новые страховые продукты, а также появляются иные возможности для их реализации. Но информационные технологии помимо всего несут еще и риски, известные как киберриски [3, с. 21-29].

Интернет становится мощным инструментом в планировании и реализации бизнес-процессов страховых компаний. С помощью данного механизма реализуются интернет-продажи страховых услуг (доля компаний, использующих данный вид продаж, в России приближается к 100%), появляется возможность дистанционного урегулирования страховых случаев. У компаний появляется новый канал для продвижения и ознакомления потребителей с услугами. На сегодняшний день страховые организации имеют не только собственные сайты, но и мобильные приложения, во многом облегчающие реализацию продукта. С распространением Интернета появляются новые сегменты рынка страхования. Например, страхование от киберрисков, страхование виртуальных вещей.

Проведенное рейтинговым агентством «Эксперт РА» исследование среди 63 страховых компаний, чья рыночная доля суммарно превышает 80%, показало, что 40% опрошенных планируют дальнейшее развитие интернет-взаимодействия с клиентом: усовершенствование сайта, мобильного приложения и «Личного кабинета». Страховщики с помощью этих действий планируют расширить спектр предоставляемых услуг. 80% опрошенных также планируют внедрение новых цифровых продуктов.

Страховые компании в своей деятельности используют систему актуарных расчетов, которая используется для определения тарифных ставок. Однако использование IT-технологий в совокупности с данной системой способно усовершенствовать страховой процесс.

Например, технология Big Data (Большие данные), которая представляет собой совокупность приемов и методов, используемых для обработки и хранения большого объема информации, впоследствии используемой для решения каких-либо задач. Большие данные позволяют страховщику осуществлять сбор информации о страхователе, оценивать риски и вероятность наступления страхового случая. Однако

найти инструменты для осуществления сбора и анализа огромного массива данных часто оказывается затруднительным для многих компаний. Этот метод получения данных позволяет разрабатывать персонализированный продукт, сформировать уникальные условия по страховой программе. Все это говорит о тренде индивидуализации на страховом рынке.

Статистика Банка России отражает положительную динамику развития технологий в области страхования. По данным 2018 года из 1,48 трлн рублей совокупного размера страховых премий 74,6 млрд рублей приходится на интернет-сборы. По доле интернет-продаж лидерами являются такие компании как «АльфаСтрахование», «Ресо-гарантия» и ВСК с показателями 16,5%, 15,8% и 9,5% соответственно [2].

Цифровизация охватывает внутренние бизнес-процессы организации. Среди них бухгалтерский учет и отчетность, документооборот, продажи, оценка рисков и другие.

Цифровизации страхового рынка способствует и государство. В ФЗ от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» были внесены поправки, которые с 1 июня 2015 года разрешили страховщикам продавать полис ОСАГО через Интернет. Однако многие страховщики не поспешили вводить услугу электронной страховки. С 1 января 2017 года действует новая поправка в данном законе, согласно которой все страховые компании обязаны предоставить возможность покупки полиса через Интернет [1]. Как отмечает Центральный банк, именно развитие онлайн получения полисов является причиной роста интернет-продаж страховщиков. Однако вместе с этим удобным нововведением появились и мошенничества. В сети появляются так называемые фишинговые сайты, которые предлагают купить полис быстро и выгодно. Обычно мошенники присылают полис с чужим номером или с измененными данными. В случае наступления страхового случая выясняется, что он поддельный и недействительный, поэтому страхователь не может рассчитывать на получение выплат. Чтобы избежать таких ситуаций, необходимо пользоваться только официальными сайтами (перечень которых есть на сайте Центрального банка) и оформлять страховые услуги только у проверенных организаций. По данным российского союза автостраховщиков по причине массового мошенничества около трех миллионов автовладельцев в России имеют поддельные полисы ОСАГО [5].

Гармоничное развитие сферы страхования напрямую зависит от внедрения в нее новых технологий. На сегодняшний день можно сделать вывод о том, что российский страховой рынок активно развивается в сфере цифровизации. Однако только постоянный рост и прогресс в данной отрасли может обеспечить стабильность и способность страховой сферы ответить на вызовы современного общества.

Литература:

1. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 01.05.2019) // СПС «Консультант плюс». – URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36528/, (дата обращения, 25.02.2020)
2. Антонова Л. Электронные технологии в страховании: курс на электронизацию / Л. Антонова, О. Басова, О. Скуратова, А. Янин, // [Электронный ресурс] «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2018, (дата обращения, 25.02.2020)
3. Шепелин Г. И. Современные киберриски и страхование: состояние и перспективы // Страховое дело. 2017. № 9.
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/Reception/Faq/finp/>
5. Сайт Российского Союза Автостраховщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://autoins.ru/>

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ

ДУДКИНА В.М.

Научный руководитель – Фелелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страховая организация наряду с другими институтами составляет органичный элемент финансовой системы общественного хозяйства. Принцип аккумулирования и последующего распределения значительных денежных потоков предопределяет состав и структуру капитала страховой компании, выделяя в качестве его основной части финансовые ресурсы [2, с.83].

Каждый финансовый год заканчивается анализом аналитических показателей продаж страховых компаний. Система показателей деятельности страховщика представляет объект аналитического изучения, в котором проявляются признаки страховой организации как объекта управления. Используя систему показателей, можно сформулировать аналитические задачи, стоящие перед финансовыми менеджерами.

Для того, чтобы оптимизировать работу производственного цикла необходимо осуществить процесс планирования. Планирование в страховой организации представляет собой комплекс мероприятий по анализу, оценке, прогнозу результатов страховой и финансово-хозяйственной деятельности. В рыночной экономике финансовое планирование становится одной из основных функций управления. Оно обеспечивает сбалансированность использования всех видов ресурсов объекта управления.

С разработки планирования деятельности начинается каждый новый финансовый год страховой компании. Планирование в страховании – попытка предвидения формирования страховых резервов и источника страховых платежей.

Алгоритм процесса планирования представляет собой три этапа:

1. Определение текущей ситуации и ее анализ. Задача этапа заключается в определении сильных и слабых сторон страховой организации, определение своих конкурентных преимуществ и возможность ликвидации недостатков, которые были обнаружены при анализе.

2. Выбор целей. Задача данного этапа – при исследовании возможностей и угроз внешней среды произвести постановку целей на каждом из трех уровней – стратегическом, тактическом и оперативном.

3. Постановка задач на каждом из трех уровней и определение способов достижения цели. Необходимость в постоянстве и цикличности процесса планирования объясняется постоянными изменениями внешней среды, на которые страховая компания должна быть способна оперативно реагировать, чтобы не отклоняться от достижения поставленных целей и выполнения соответствующих задач.

Показателями деятельности организации являются ключевые показатели, которые помогают страховой компании достичь стратегических и тактических целей, которые ставятся при планировании деятельности страховой компании на определенный период.

Используя ключевые показатели, организация получает возможность управлять процессом и вносить в него изменения, а также ставить цели перед персоналом и мотивировать сотрудников фирмы к достижению поставленных целей.

Страховые показатели делят на три группы: абсолютные, относительные и средние.

В качестве абсолютных показателей принято считать объем, который характеризует сумму прибыли страховой компании за отчетный период. Такие показатели определяют размер общественных явлений в определенных пределах времени и территории.

В страховой деятельности выделяют восемь абсолютных показателей.

1. Страховое поле и число объектов, т.е. емкость рынка исчисляется по формуле:

$$d = \frac{N}{N_{\max}}, (1)$$

где N – число застрахованных объектов;

N_{\max} – страховое поле.

2. Общая численность застрахованных объектов или количество заключенных договоров страхования, т.е. страховой портфель, который характеризует общее число договоров, заключенных страховой компанией в течение определенного времени (месяц, квартал, полугодие, девять месяцев, год) нарастающим итогом.

3. Число страховых событий.

4. Число пострадавших объектов может определять, как в целом, так и в разрезе видов страхования.

5. Страховая сумма всех застрахованных объектов рассчитывается как совокупная сумма по всем договорам страхования. Характеризует принятую страховщиком ответственность по рискам.

6. Сумма поступивших страховых платежей в разрезе видов страхования. Отражает размер текущих финансовых средств страховщика, а также уровень принятых обязательств.

7. Сумма страховых выплат и их количество в разрезе видов страхования. Данный показатель отражает объем выполненных обязательств.

8. Общая сумма выплат по компании в разрезе подразделений. Формируются на данных отчетности филиалов, которые расположены на разных территориях.

Средние показатели выражают характерные черты и обобщенную характеристику одинаковых явлений по одному из изменяющихся признаков.

В страховой деятельности выделяют четыре средних показателя.

1. Средняя страховая сумма по видам страхования – определяется как отношение общей страховой суммы в разрезе видов страхования всех застрахованных объектов к числу всех объектов страхования [5]:

$$C_{cc} = \frac{\sum S_n}{n}, (2)$$

где $\sum S_n$ – общая страховая сумма всех объектов страхования;

n – число объектов страхования.

2. Средняя страховая премия по видам страхования определяется как отношение суммы собранных страховых премий по видам страхования на число заключенных договоров страхования этого же вида страхования:

$$C_{сп} = \frac{\sum S_{sp}}{n}, (3)$$

где $\sum S_{sp}$ – сумма собранных страховых премий.

3. Средняя страховая сумма пострадавших объектов рассчитывается как отношение всей страховой суммы пострадавших объектов к числу этих объектов.

$$C_{\text{спо}} = \frac{\Sigma S_{\text{ро}}}{n_n}, (4)$$

где $\Sigma S_{\text{ро}}$ – страховая сумма пострадавших объектов;
 n_n – количество пострадавших объектов.

4. Средний размер выплаты в разрезе видов страхования определяется при помощи формулы:

$$C_{\text{св}} = \frac{\Sigma W}{n_n}, (5)$$

где ΣW – общая сумма страхового возмещения.

Относительный показатель – показатель в форме относительной величины, отражающий соотношение между количественными характеристиками изучаемых явлений и процессов.

В страховой деятельности при анализе применяются следующие относительные показатели:

1. Степень охвата страхового поля определяется по формуле 1.
2. Степень охвата объектов в добровольном или обязательном страховании рассчитывается по следующей формуле:

$$d_g = \frac{N_g}{N_{\text{max}}}, (6)$$

где N_g – количество застрахованных объектов в добровольном порядке [3, с.83].

При расчете степени охвата объектов обязательного страхования показатель N_g заменяется на N_o (количество застрахованных объектов в обязательном порядке).

3. Доля пострадавших объектов из числа имеющихся на территории определяется при помощи формулы:

$$d_n = \frac{n_n}{N} (7)$$

4. Частота страховых случаев определяется количеством страховых событий в расчете на один объект страхования:

$$d_c = \frac{m}{n}, (8)$$

где m – число страховых случаев.

Если расчет получился меньше единицы, это означает, что одно страховое событие повлекло за собой несколько страховых случаев [1, с.140].

5. Уровень опустошительности страховых случаев или коэффициент кумуляции рисков.

Под кумуляцией понимается скопление застрахованных объектов на условной территории. Данный коэффициент выражает среднее число застрахованных объектов, которое может пострадать в результате страхового события и рассчитывается по формуле:

$$K_k = \frac{e}{m}, (9)$$

где e – число пострадавших объектов.

Минимальное значение коэффициента кумуляции риска равно единице. Коэффициент больше единицы означает, что по мере возрастания опустошительности возрастает и число страховых случаев на одно страховое событие [2, с.314].

6. Коэффициент выплат страхового возмещения характеризует размер выплат страхового возмещения на 100 руб. поступивших страховых платежей. Чем меньше значение данного показателя, тем рентабельнее страховая компания. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{вып}} = \frac{W}{V}, (10)$$

где W – сумма пострадавших объектов;
 V – страховой платеж.

7. Уровень выплат рассчитывается сопоставлением фактических выплат к собранным страховым премиям:

$$K_{\text{в}} = \frac{\Sigma W}{\Sigma V}, (11)$$

где ΣW – сумма выплат по данному виду страхования за отчетный период;
 ΣV – объем платежей по этому виду страхования за тот же период.

8. Уровень убыточности или коэффициент ущерба определяется как отношение суммы выплаченного страхового возмещения к общей страховой сумме всех пострадавших застрахованных объектов:

$$K_{\text{у}} = \frac{\Sigma B}{\Sigma S}, (12)$$

где ΣB – общая сумма выплаченного страхового возмещения;
 ΣS – страховая сумма всех пострадавших объектов страхования.

Коэффициент убыточности не может быть больше единицы, т. к. это означало бы, что все застрахованные объекты уничтожены более одного раза.

9. Тяжесть риска. Данный показатель применяется при оценке и переоценке частоты проявления страхового события. Это отношение средней страховой суммы на один пострадавший объект к средней страховой сумме на один объект страхования [4, с.166]. Выражается как:

$$K_{\text{р}} = \frac{\left(\frac{\Sigma S_{\text{м}}}{\text{м}}\right)}{\left(\frac{\Sigma S_{\text{н}}}{\text{н}}\right)} = \frac{C_{\text{по}}}{C_{\text{с}}}, (13)$$

где $C_{\text{по}}$ – средняя страховая сумма на один пострадавший объект;
 $C_{\text{с}}$ – средняя страховая сумма на один объект страхования.

10. Абсолютная сумма доходов страховой компании и относительная доходность по отношению к другим.

Абсолютная сумма доходов компании рассчитывается при помощи формулы:

$$\Delta Д = V - W (14)$$

Относительная доходность:

$$K_{\text{о}} = \frac{V - W}{V} (15)$$

Ключевые показатели необходимы для того, чтобы осуществить анализ страхового рынка в целом. На их основании определяются собранные страховые премии в разрезе видов страхования, определяется коэффициент выплат, темп прироста любой страховой компании, частота страховых случаев и т.д. Определяется лидер среди страховщиков и их доля в целом по рынку. При их помощи формируется динамика и финансовая устойчивость страхового рынка.

Анализ рынка показал, что 2018 год стал удачным для большинства страховых компаний: чистая прибыль компаний выросла почти в два раза.

Положительная динамика объема премий в 2018 году обеспечена в основном личным страхованием, темп прироста премий составил 15,7 %, а объем выплат вырос на 2,5 % по сравнению с прошлыми годами.

На основании данных отчетности субъектов страхового дела был проведен анализ деятельности САО «ВСК» в разрезе видов страхования за 2017–2018 год по показателям: средняя страховая сумма; средняя страховая премия; среднее страховое возмещение; частота страховых случаев; коэффициент выплат; абсолютная доходность.

Средняя страховая сумма в сегменте личного страхования в 2018 году увеличилась на 77 тыс. руб. В размере средних страховых премий наблюдается уменьшение на 1 тыс. руб. Размер среднего страхового возмещения также уменьшился на 135.000 руб. Частота страховых случаев за год увеличилась на 0,17. Коэффициент выплат уменьшился на 0,09, абсолютная доходность увеличилась на 4,407, 129 000 руб.

В сегменте имущества средняя страховая премия за 2018 год уменьшилась на 117 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом. Средняя страховая сумма также уменьшилась на 98 тыс. руб. Частота страховых случаев не изменилась, а коэффициент выплат уменьшился на 0,01. Несмотря на то, что показатели за 2018 год ниже 2017 года – абсолютный доход компании в данном сегменте, наоборот, увеличился на 3,644, 677 000 руб. в связи с увеличением заключенных договоров страхования.

Сегмент обязательного страхования: размер средней страховой суммы в 2018 году увеличился на 7,243,179 000 руб. Средняя страховая премия уменьшилась на 0,02. Размер среднего страхового возмещения не претерпел кардинальных изменений. Частота страховых случаев в 2018 году увеличилась на 0,01, а коэффициент выплат на 0,1.

В целом, страховая компания «ВСК» с каждым годом увеличивает количество заключенных договоров страхования, в связи с этим и сборы по страховым премиям. Несомненно, выплачиваемое страховое возмещение тоже увеличивается в связи с увеличением принятых на себя обязательств, но данные расходы не мешают Страховому Дому «ВСК» успешно функционировать на Российском страховом рынке и являться устойчивым финансовым институтом.

Таким образом, можно сделать вывод, что ни одна страховая компания не может успешно функционировать без составления определенного плана. Планирование на следующий год осуществляется за счет анализа предыдущего финансового года. Анализ осуществляется за счет основных показателей. Основываясь на анализе – страховые компании ставят перед собой новые цели и задачи, которые им помогает достигнуть процесс планирования деятельности на будущий период, на основании доходов и расходов в разрезе видов страхования, которые были получены при проведении анализа ключевых показателей.

Литература:

1. Ахвледиани Ю. Т., Шахова В. В. Страхование: учебник – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 519 с.
2. Ермасов С. В., Ермасова Н. Б. Страхование: учебник для бакалавров. – М. : Юрайт, 2014. – 791 с.
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Страхование: учебное пособие. – М. : КноРус, 2018. — 320 с.
4. Азовцева Ю. Н., Романова Л. Г. Финансовое планирование в страховой компании // V международная конференция «Экономическая наука и практика». – 2017. – С. 63-66.
5. Показатели страховой статистики в актуарных расчетах // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://libraryno.ru/4-3-pokazateli-strahovoy-statistiki-v-aktuarnyh-raschetah-straxnew/>

ЗНАЧЕНИЕ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ, МЕТОДЫ, ПРИНЦИПЫ, ПРИМЕНЕНИЕ В СТРАХОВАНИИ

ЕПИШИНА В. О.

Научный руководитель – Фефелова С. Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях развития российской экономики представителям малого и среднего бизнеса приходится решать многочисленные проблемы, с достижением положительных финансовых результатов и улучшением конкурентной обстановки, сопровождающихся использованием инструментов внутрифирменного планирования.

В практике организации коммерческой деятельности невозможно добиться положительных результатов без планирования конкретных действий, связанных с выполнением отдельных краткосрочных бизнес-операций и прогнозов их результатов.

В связи с возрастающей динамикой, рыночная экономика диктует необходимость по-новому подходить к вопросам внутрифирменного планирования на короткий промежуток времени, на который приходится выполнение различных сделок и задач. Это Ultra Short Term Planning – планирование принятия решений для короткого отрезка времени (вплоть до нескольких часов) [2].

Современным страховым компаниям для улучшения финансовых показателей необходимы предварительный анализ деятельности самой организации и возможность предвидеть изменения внешней среды, поскольку это является неременным условием для дальнейшей выработки последовательности действий по постановке целей и их реализации.

Планирование — одна из составных частей управления, заключающаяся в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения [3]. Отдельно выделяют планирование отдельных видов ресурсов – финансовое планирование и социальное. В экономике рыночного типа более распространено финансовое планирование на уровне компаний, фирм, которое зачастую носит индикативный, ориентирующий характер.

Оперативное планирование – разработка краткосрочных планов (квартальных, годовых) по достижению показателей, установленных для долгосрочного периода и отраженных в долгосрочном бюджете. Оперативное планирование является завершающим этапом планирования в организации. Оно конкретизирует и детализирует производственную программу в течение месяца, декады (10 дней), недели и суток [4].

Главной целью оперативного планирования является обеспечение равномерного, бесперебойного производства продукции (услуг) в заданных количествах и в установленные сроки при оптимальном использовании всех имеющихся ресурсов.

Задачей оперативного планирования – организация равномерной, ритмичной взаимосогласованной работы всех производственных подразделений организации для достижения наилучших финансовых результатов.

Именно в оперативном планировании формулируются основные задачи на установленный период времени.

Для обеспечения эффективной работы организации при разработке планов необходимо соблюдать определенные принципы. Под принципами понимаются основные правила, которыми следует руководствоваться при разработке и исполнении всего процесса планирования деятельности.

Впервые общие принципы планирования были определены еще в XIX в. французским экономистом А. Файолем. Он выделил четыре основных принципа, назвав «общими чертами программы действия»:

1. Принцип единства планов. Этот принцип предполагает, что планирование на предприятии должно быть системным, то есть необходимо осуществлять разработку сводного плана социально-экономического развития предприятия, основанного на отдельных планах его служб и подразделений, связанных с общим планом.

2. Принцип непрерывности планов. Суть этого принципа заключается в том, что планирование деятельности организаций должно осуществляться без перерывов и разрабатываемые планы должны органично приходить на смену друг другу.

3. Принцип гибкости планов. Этот принцип говорит о том, что план и весь процесс планирования должны иметь способность менять свою направленность в случае возникновения изменений внутреннего или внешнего характера (колебание спроса, инфляция, изменение тарифов).

4. Принцип точности планов. Данный принцип предполагает, что разрабатываемое планирование должно быть настолько точным, насколько это доступно для предприятия на данный момент и достаточно для решения возникающих проблем.

Позднее был выделен также пятый принцип планирования – принцип участия, разработанный американским учёным Р. Акоффом.

5. Принцип участия. Непосредственно вытекает и тесно связан с принципом единства. Он означает что каждый работник организации становится непосредственным участником финансового планирования, независимо от занимаемой им должности [5].

Соблюдение данных принципов повышает результативность планирования и уменьшает вероятность получения отрицательных финансовых результатов на конец того или иного периода.

В оперативном планировании страховых компаний в зависимости от разрабатываемых показателей применяются следующие методы: объёмный, календарный, а также их разновидности: объёмно-календарный и объёмно-динамический. Охарактеризуем каждый из методов более подробно.

1. Объёмный метод. Помогает не только распределять объём работ, но и оптимизировать использование фондов. Объёмный метод предназначен для распределения годовых объёмов продаж по отдельным подразделениям и более коротким временным интервалам — декада, неделя, день и час. С его помощью формируются месячные оперативные программы основных подразделений компании и планируются сроки выполнения плана.

2. Календарный метод или оперативно-календарное планирование. Календарное планирование включает распределение месячных плановых заданий по подразделениям (каналам продаж) и срокам выполнения, а также доведение установленных показателей до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются сменно-суточные задания и согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями.

3. Объёмно-календарный метод позволяет планировать одновременно сроки и объёмы выполняемых в организации работ в целом на весь предусмотренный период времени — год, квартал, месяц и так далее. Этот метод можно использовать для разработки месячных программ для любых подразделений страховой компании.

4. Объёмно-динамический метод предусматривает тесное взаимодействие таких планово-расчётных показателей, как сроки, объёмы и динамика продаж услуг. В условиях рынка этот метод позволяет наиболее полно учитывать объёмы спроса и возможности страховой компании, создает планово-организационные основы

оптимального использования наличных ресурсов в каждой организации. Он предполагает построение планов-графиков выполнения продаж.

В современном страховании в большинстве случаев для оперативного планирования широко применяются расчетно-аналитический, статистический, экономико-математический и графический методы, позволяющие организовывать наглядное оперативное руководство в компании.

Оперативные планы начинаются с тактических целей и программы действий. Под каждый пункт программы на определённый срок составляется список необходимых задач на день для каждого сотрудника или подразделения. Если организация имеет отделы, то оперативное планирование поручают менеджерам среднего звена с обязательным контролем планов, которые они ставят подчинённым.

По ходу работы возможны корректировки и оперативных планов, которые следует вносить своевременно. Оперативно эту проблему позволяет решать система автоматизация бизнеса, которая значительно ускоряет работу и делает оперативное планирование «действительно оперативным» [6].

В достижении поставленных планов ключевую роль играет правильное их исполнение. В больших компаниях, имеющих большое число филиалов, подразделений, точек и отделов основными исполнителями оперативного планирования являются различные каналы продаж: офисные, агентские, корпоративные и т.п. Для каждого из которых разрабатываются конкретные задачи оперативного планирования и способы их донесения.

Для того чтобы задачи планирования подходили каждому из каналов и имели наибольший успех необходимо выявить наиболее перспективные и определить целевые объемы продаж в каждый. Наиболее часто используются такие критерии оценки каналов:

1. Текущие объемы продаж и/или прибыльность канала.
2. Уровень соответствия канала требованиям потребителей.
3. Управляемость (возможность дальнейшего контроля).
4. Уровень конкуренции за работу с каналом.
5. Перспективность канала с точки зрения долгосрочных тенденций [7].

После того как все критерии применены и службой оперативного планирования произведены расчеты всех показателей (объемов продаж), встает вопрос о правильности разработки плана для каждого канала.

Общий алгоритм планирования заключается в следующем. Перед началом процесса планирования разрабатывается послание генерального директора компании об организации планирования в очередном году. В послании излагаются итоги развития бизнеса в текущем году и определяются индикативные показатели на следующий год: по темпам роста, по структуре портфеля, по рентабельности продуктов и целевых клиентских сегментов.

На основании индикативных показателей филиалы разрабатывают свои планы продаж, которые консолидируются финансово-экономической службой компании. Для коллегиального рассмотрения планов продаж в компании может быть создан специальный орган (бюджетный комитет).

Планирование операций страхования осуществляется в целях правильной организации работы филиалов в направлении широкого развития всех видов обязательного и добровольного страхования и более полного использования имеющихся резервов для выполнения этой задачи.

Для правильной организации планирования операций страхования и выполнения установленных планов необходимо систематически изучать экономические условия района (города) для выявления возможностей дальнейшего развития страхования, а также осуществлять контроль за работой агентов, организуя проведение необходимых мероприятий по выполнению ими установленных планов.

Правильно поставленные цели и задачи, а также грамотное их исполнение помогает страховым компаниям добиваться больших финансовых результатов. Обратившись к данным Национального Рейтингового Агентства, было проанализировано финансовое положение на рынке одной из ведущих страховых компаний АО «Альфа Страхование»

Исходя из данных было показано, что наиболее значительные изменения финансовых результатов показала компания АО «АльфаСтрахование», увеличив объемы на 2 163 972 тыс. рублей, количество заключенных договоров на 882 800 штук, тем самым подняв свое положение в рейтинге на две позиции.

Таким образом был сделан вывод, что компании удалось усовершенствовать свою систему финансового планирования, показав лучший результат. Следовательно, большинство поставленных целей организации выполнены, а задачи решены. Достижение этих показателей, связано с улучшением системы всех этапов планирования, включая оперативный, использованы все принципы и точно исполнен алгоритм.

Принятие решений на уровне оперативного планирования, как правило, бывает менее субъективным, потому что менеджерам, занимающимся оперативным планированием, больше доступна добротная, конкретная информация при оперативном планировании применимы базирующиеся на компьютерных технологиях количественные методы анализа.

Выполнение оперативных решений лучше наблюдается, он менее подвержен риску, поскольку такие решения касаются в основном внутренних проблем, а также решения легче оцениваются так как могут быть выражены в более конкретных цифровых результатах [1].

Результаты проведенной работы показали, что планирования – это одна из важнейших функций управления, которое включает определение целей деятельности страховой компании на определенную перспективу, выбор стратегии поведения компании на страховом рынке, анализ способов достижения поставленных целей и качественный анализ ресурсного обеспечения возможностей страховой компании для достижения эффективного финансового результата и получение максимальной прибыли.

Оперативное планирование призвано обеспечить своевременное и качественное выполнение годовых заданий, предусмотренных планами социально-экономического развития компании. Поэтому, необходимо, чтобы задачи, которые решались при оперативном планировании, позволяли руководству страховой компании обобщить и рассчитать все имеющиеся ресурсы и определить возможности и направления их реализации, распределить и установить задачи для каждого структурного подразделения организации, каждого продавца страховой услуги.

В качестве основных требований к разработке программы действий или планов компании выделяют принципы планирования: принцип единства, принцип непрерывности, принцип гибкости, принцип точности планов, принцип самостоятельности, принцип эффективности и принцип участия. Важным аспектом деятельности предприятия является выбор методов планирования, служащих для управления деятельностью и достижения конкретных целей страховой компании.

С помощью оперативного планирования достигается эффективная, ритмичная работа всего сложного организма компании, устраняется отрицательный эффект неопределенности будущего, обеспечивается более полное использование имеющегося потенциала страховой компании.

Правильная разработка оперативного планирования должна начинаться с изучения стратегических и тактических целей, после чего формируются задачи для каждого филиала, подразделения, канала продаж и каждого сотрудника.

Для достижения всех поставленных задач и достижения целей при разработке плана страховым организациям следует придерживаться алгоритма планирования, а постоянный контроль и небольшие корректировки на всех этапах приведут к положительным финансовым результатам по большинству показателей.

Анализируя современное состояние страховых компаний на рынке, можно быть уверенными что, благодаря планированию, как одного из главных методов в системе управления расходами и доходами страховой компании проводится оценка текущего финансового положения, анализируются возможности увеличения средств и выявляются направления наиболее выгодного и эффективного их использования.

Сегодня страховые организации все большее внимание уделяют принятию на работу квалифицированных менеджеров. Менеджеры способны обрабатывать стратегические цели организации для организации деятельности сотрудников на оперативном уровне, обеспечивая тем самым страховые организации уверенностью в стабильном будущем, и завтрашнем дне.

Таким образом, роль оперативного планирования для страховой компании в том, что оно позволяет распределять имеющиеся ресурсы в целом по компании, в разрезе каждого структурного подразделения и исполнителя, провести организацию деятельности компании для достижения стратегических целей.

Литература:

1. Бронникова, Т. С. Разработка бизнес-плана проекта / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М, Инфра-М, 2018. - 224 с.
2. Оперативно-производственное планирование: Учеб. пособие / Т.Н. Бабич, Ю.В. Вертакова. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. Бабич Т. Н. Планирование на предприятии / учебное пособие – М.: КНОРУС, 2016. – 3 с.
3. Разумовская Е. А. Финансовое планирование и прогнозирование / Учебное пособие
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
5. Финансовое планирование в организациях: учебник / коллектив авторов; под редакцией Л. Г. Пашковой. – Москва: КНОРУС, 2019. – 18 с.
6. Финансовое планирование в организациях: учебник / коллектив авторов; под редакцией Л. Г. Пашковой. – Москва: КНОРУС, 2019. – 23 с.
7. Электронный методический журнал «Регламент» // Организация продаж страховых продуктов. Разработка плана, 2017., № 4

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ИШПАЕВА Ю.Э.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня, наиболее эффективным, востребованным способом управления социально-экономическими рисками является страхование. Вместе с этим, страхование – это одна из старейших финансовых систем, признанная ведущими экономистами и проверенная многолетней практикой.

Страховой деятельностью называют деятельность, которая связана с оказанием услуг по страхованию. Целью организации страховой деятельности является формирование механизмов проведения и общих принципов страхования. Основа проведения страховой деятельности – это законы и другие правовые нормы, которые

включают в себя нормы государственного, административного, гражданского, финансового и международного права.

По своей природе страхование взаимно, в его основе лежит оказание друг другу помощи в неблагоприятных условиях. При возрастании потребности в защите имущественных интересов стали возникать первые общества взаимного страхования, которые создавались отдельными группами судовладельцев и купцов. Владельцы корабля предлагали денежную сумму другим людям, которые согласились бы компенсировать ему потери, если в предпринятом рейсе корабль потерпит неудачу. Главной особенностью первой организационной формы страхования является то, что в нем страховщик и страхователь объединены. Такая система начала активно развиваться: компании создавали общий фонд, собирая денежные премии, в обмен за обещание выплатить возмещение владельцу судна в случае наступления риска.

Наиболее известным и крупнейшим представителем взаимного рынка страхования является компания «Ллойд» («Lloyd's of London»). В источниках 1689 года было первое упоминание о корпорации, связанное с именем владельца кофейни – Эдвардом Ллойдом. Кофейня получила статус закрытого клуба в 1713, в котором собирались люди, занимающиеся мореходством и морским страхованием. До сих пор, компания имеет сильную репутацию, создавая новые и весьма нестандартные продукты страхования.

В городах в XVII в. большинство домов были деревянными, огонь обеспечивал приготовление пищи и отопление, а свечи использовались для освещения жилья. Риск пожара в городском доме был высок, поэтому активно шло развитие страхования от огня. Самая простая форма такого страхования заключалась в том, что существовал специальный сбор для помощи тем, чье имущество пострадало или сгорело совсем. В сельской общине действовал принцип взаимопомощи, в городах же население было готово заплатить премию страховой компании в обмен на предоставление услуг пожарной команды и выплату застрахованному лицу возмещения, для восстановления сгоревшего дома.

Довольно большое число домов аристократии С.-Петербурга в XVIII-XIX вв. страховалось за границей, поэтому присутствовал значительный отток страховых премий за границу, что побудило российское правительство создать собственные страховые компании. Российское страховое от огня общество – первая собственная акционерная страховая компания была учреждена в 1827 г. Компания стала монополистом сроком на 20 лет в главных регионах империи. Именно успешная деятельность общества способствовала появлению новых страховых компаний. «Второе Российское от огня страховое общество» было учреждено в 1835 г, а через 11 лет, т.е. в 1846 г. — компания «Саламандра».

Совокупность общественных отношений, связанная с производством, распределением, продажей и потреблением страховых услуг составляет мировое страховое хозяйство. Глобализация мирового страхового рынка – процесс стирания экономических и законодательных барьеров между национальными страховыми хозяйствами, имеющий в качестве конечной цели формирование глобального страхового пространства. Такой процесс непосредственно затрагивает мировой рынок страхования, который является важнейшим элементом системы современных экономических отношений.

Развитие российского страхового рынка невозможно без интеграции в мировую систему страхования. Одна из наиболее важных предпосылок для достижения российскими страховщиками мировых уровней – это увеличение страховых продуктов в сфере международного страхования, глубокое изучение особенностей организации страхового дела в зарубежных странах.

Германия, ближайший сосед в Западной Европе, стала образцом организации страхового дела для России. Страна занимала одно из ведущих мест в мировом

страховом деле. Немецкие страховщики, приезжая в нашу страну, знакомили российских партнеров с западной технологией страхового дела, что способствовало последующему налаживанию контактов с европейскими перестраховщиками.

Английские компании стали первыми обществами, принимавшими перестрахования от русских обществ. Позже, перестрахование начало давать убытки [4, с. 696], из-за постепенного роста конкуренции между страховыми организациями. К концу XIX в. мировым лидером перестрахования являлась Германия, в то же время по объемам прямого страхования она занимала третье место после Великобритании и США.

Впервые российские страховые компании вышли на международный страховой рынок в 1851 г., получили право прямых страховых или перестраховочных операций, а также с разрешения правительства могли помещать часть своих капиталов в иностранных фондах.

Открытие зарубежных страховых компаний в России разрешалось после закона 1871 г., но размер вносимого ими залога зависел от российского правительства.

К достаточно жесткой конкуренции приводило развитие страховых учреждений разных форм собственности, поэтому акционерные страховые компании начали снижать тарифные ставки. Особенно тяжелой была ситуация в начале 1870-х гг., когда на страховом рынке ощущался переизбыток учреждений.

Созданием в 1881 г. страховой компании «Россия» завершилось формирование национального страхового рынка. Компания стала лидером акционерного страхования в стране. «Россия» принимала перестрахования не только от российских, но и от иностранных страховых компаний.

В 1894 г. в России был установлен государственный страховой надзор за деятельностью страховых компаний для государственного регулирования страховых правоотношений, а именно, устанавливалась обязательная публичная отчетность всех страховых компаний. Функции страхового надзора выполняло Министерство внутренних дел.

К 1914 г. на перестраховочном рынке в России действовало 1 швейцарское, 4 датских, 5 шведских, столько же норвежских, 6 австро-венгерских, 21 английское и 24 германских страховых обществ, в это же время российские компании активно проникали на международный рынок.

В США к 1900 г. действовали 4 российские компании. «Саламандра» – ведущая компания в области огневого страхования, уже к 1913 г. имела представительства в 8 странах.

В это же время, российские компании вышли на американский перестраховочный рынок. Компания «Россия» в начале XX в. по собственным полисам страхования жизни и от огня получила 7,8 млн руб. премии, а по полисам перестрахования 0,5 млн, тогда как в 1913 г. соответственно 13,4 и 18,8 млн руб.

В 1896 г. для организации взаимного страхования акционерные страховые компании во главе с «Россией» учредили Общество Русского перестрахования с капиталом 6 млн. руб.

Крупнейшим из страховых организаций для взаимного огневого страхования своих предприятий стал Российский взаимный страховой союз, созданный в 1903 г. Он был призван уменьшить издержки по страхованию промышленных предприятий. При содействии члена правления Сиднея Гоппера, союз установил контакты с английскими страховыми обществами, заключив с ними договоры о перестраховании. К 1917 г. в нем были застрахованы 594 предприятия.

Первая мировая война, начавшаяся в 1914 г., разрушила международные страховые связи России, вследствие чего объем страховых операций резко снизился. Спустя 4 года, 28 ноября 1918 г. страхование на территории советской России было объявлено государственной монополией. Частные страховые компании были

ликвидированы. Страхование капиталов и доходов, имущественное страхование, а также страхование жизни во всех видах были отменены в период с 1919 по 1920 гг.

Связи между центральными учреждениями и их заграничными филиалами были прерваны после революции. Последние продолжали работать на основании контрактов, заключенных до 1917 г. В США в 1919 г. действовало 9 русских страховых обществ во главе с петербургской компанией «Россия».

Восстановление государственного имущественного страхования произошло только после принятия советским правительством закона в 1921 г. Осуществление страхования было возложено на Главное управление государственного страхования (Госстрах). Он был фактическим монополистом страхования в СССР, а также осуществлял страхование и внешнеторговых сделок. 95% его прибыли перечислялось в бюджет.

С 1922 г. иностранное страхование начинает транспортный отдел Госстраха, которому было поручено страховать весь советский экспорт, а также часть импорта из приграничных стран. Первый перестраховочный договор был заключен 11 марта 1924 г. с английской компанией «London Insurance» [5, с. 27]. К 1928 г. Госстрах имел филиалы в 11 странах, в том числе в США, Китае, Турции, Персии и Монголии.

С ростом внешнеэкономических связей СССР после Второй мировой войны с 1947 г. из системы Госстраха было выделено Управление иностранного страхования (Ингосстрах) для страховых операций во внешнеторговом обороте, Госстрах с того времени страховые операции на территории СССР. Ингосстрах осуществлял страхование ответственности и перестрахование, страхование морских грузов (*marine cargo insurance*), страхование от огня и каско судов. Совместно с австрийскими партнерами Ингосстрах учредил дочернюю компанию «Garant-Versieherungs-AG» в Вене в 1958 г. «Блэк-балси» (Великобритания) – тоже дочерняя компания Ингосстраха, которая открыла свои отделения в Египте, Франции, Ливане, Сирии и Судане. За 1948–1971 гг. доходы Ингосстраха составили 631 млн. руб., расходы— 178 млн., суммарная прибыль — 453 млн. [5, с. 52-55]. 75% прибыли перечислялось в государственный бюджет.

Страховой портфель Ингосстраха являлся одним из крупнейших в мире. В связи с расширением внешнеторговых контактов государства Ингосстрах был преобразован в страховое акционерное общество в 1972 г. Также он являлся членом международных союзов страхования, таких как Союз авиационных страховщиков, Международный союз морского страхования и др.

В 1989 г. Ингосстрахом было создано Совместное перестраховочное общество с участием стран восточного блока (Болгария, Чехословакия, Венгрия, Польша), но в связи с ослаблением и распадом «социалистического лагеря» общество в 1990 г. было ликвидировано.

После национализации страхового дела, государственная монополия была восстановлена. С развитием внешнеэкономических связей СССР акционерные страховые компании все более приспосабливались к международным стандартам.

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992г. заложил законодательную базу правового регулирования страховой деятельности в Российской Федерации. Им официально была отменена государственная монополия на страховые операции.

Определенное влияние на процесс глобализации мирового страхового рынка оказывает развитие страхования внешнеэкономической деятельности в России. Путем создания международной организации происходит регулирование торговли страховыми услугами. Принятием в 1947 г. Генерального соглашения о тарифах и торговле были положены принципы, предусматривающие доступ иностранных товаров на национальную территорию. Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации было подписано в 1994 г.

Подводя итоги, необходимо выделить основные тенденции развития мирового страхового рынка. Во второй половине XX века рынки страховых услуг различных стран, проходя через цепочку кризисов, стали активно развиваться в направлении создания единого международного страхового пространства. Эта тенденция объединения затронула все сферы страхового бизнеса.

В наше время этап мирового развития характеризуется тенденцией взаимодействия стран и усиления связей между ними, в основе таких отношений лежит необходимость решения глобальных проблем человечества.

На современном этапе одной из основных тенденций также является повышение роли и значения институтов, выполняющих на мировом страховом рынке посреднические функции в распределении финансовых ресурсов.

У страховых организаций возрастает осознание значимости информационных технологий; они начинают более серьезно относиться к внедрению финансового менеджмента; идет поиск более эффективных форм взаимодействия потребителей страховых услуг и страховых организаций.

За последние пять лет доступ иностранных страховщиков на ранее «закрытые» рынки стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки, Азии существенно расширился под влиянием политических изменений, создания Всемирной торговой организации, Международной ассоциации страховых надзоров [6, с. 667].

Взросшая в последние десятилетия взаимозависимость экономик различных стран связана с формированием общего экономического пространства. Процесс глобализации экономики является закономерным для мирового развития, где в условиях внешнеэкономических отношений и взаимосвязей происходит обмен информацией и технологиями, интеграция производственных сил определяется с учетом мировых запросов и тенденций, система международных экономических связей носит мировой характер.

Международный страховой рынок – это отношения купли–продажи во внешнеэкономической деятельности связанные с экспортом и импортом товаров. Товаром страхового рынка является страховая услуга (продукт) при организации международных торговых сделок. Процессы глобализации мирового страхового рынка отражают общность всех условий и тенденций его развития. За последнее время явно прослеживаются следующие направления:

- 1) концентрация страхового капитала в виде массовых слияний и поглощений страховых и перестраховочных обществ на мировом страховом рынке, что влечет за собой формирование транснациональных страховых корпораций;
- 2) сращивание страхового, банковского и финансового капиталов в международных масштабах, и как следствие - формирование транснациональных финансовых групп;
- 3) процессы слияния и укрупнения на рынке страховых посредников определяют формирование международных страховых брокеров;
- 4) изменение традиционных форм и видов страховых и финансовых услуг приводит к появлению новых форм альтернативного страхования и перестрахования;
- 5) внедрение риск-менеджмента при управлении страховыми рисками;
- 6) полная компьютеризация потребителей страховых услуг и использование сети Интернет для их продажи приводит к изменению рыночной среды [8].

Страховой рынок — составная часть финансового рынка страны. Развитие рынка страховых услуг связано с интенсивным развитием производственной деятельности организаций. Рост и расширение инструментов страхового рынка является закономерным фактом процессов глобализации и интеграции, как производства, так и финансовой сферы. Национальная специфика страховых рынков проявляется в их структуре и преобладании определенных видов страховой защиты. Развитые экономические рынки Европы и Америки интегрируются, развешивающиеся

рынки Азии и Латинской Америки продолжают активно расти. При этом, страховщики многих стран сталкиваются с рядом проблем, таких как низкая доходность инвестиций, ужесточение регулирования страховых рынков. Необходимо отметить, что в настоящее время, на мировом страховом рынке формируются невысокие темпы роста. Предполагается, что рост премий по страхованию жизни и страхованию жизни на развивающихся рынках будет устойчивым по мере повышения цен на сырьевые товары, а спрос на страхование продолжит расти, особенно в развивающихся странах Азии. [7].

Исследование мирового страхового рынка показало, что необходимо использовать опыт лидирующих стран, адаптируя его к отечественному рынку. Это касается вопросов целевого финансирования инвестиционных проектов, создания фондов поддержки защиты страхователей, налоговых льгот по долгосрочным инструментам страхования, возможности открытия иностранного страхового рынка для страховых институтов России, организации института страхователей – экспертов, брокеров и др.

Для дальнейшего успешного развития российского страхового рынка необходимо:

1. Рост размерных показателей на основе стимулирования спроса на страховые услуги и содействия повышению страховой грамотности населения и бизнеса; увеличение емкости российского страхового рынка.

2. Преодоление структурных диспропорций за счет снижения доли обязательных видов страхования в совокупных взносах и повышение эффективности работы систем обязательного страхования; развитие национального перестраховочного рынка; развитие инфраструктуры страхового рынка.

3. Повышение эффективности страховых организаций на основе конкуренции; развития саморегулирования; совершенствования страхового законодательства; повышения надежности российского страхового рынка [9].

Таким образом, при выходе на внешние экономические рынки международное страхование обеспечивает защиту национальных интересов. Целью же международного страхования является решение проблемы защиты валютных интересов российского государства, которые связаны с деятельностью совместных организаций, экспортно-импортными операциями и туризмом. Исследования мирового страхового рынка показали, что необходимо использовать опыт лидирующих стран, адаптируя его к отечественному рынку.

Литература:

1. А.П. Архипов Страхование (Бакалавриат): учебник. – 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2016. – 336 с.
2. С. Л. Блау, Ю. А. Романова Страхование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие для бакалавров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. — 176 с.
3. Ю.А. Петров Россия/СССР и международный рынок страхования (XVIII–XX вв.) // Труды Исторического факультета Санкт-Петербургского университета. – 2011. - №5. – С.266-288.
4. Саламандра // Экономическая история России с древнейших времен до 1917 г.: Энциклопедия // . – Т. 2. – М., 2019.
5. Страхование акционерное общество "Ингосстрах" // 1947-1997: Ист. очерк: К 50-летию деятельности. - М.: Русанов, 1997. – 246 с.
6. Огорокова О.А., Улыбина Л.К. Зарубежный и отечественный опыт развития страхового рынка // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. –2012.
7. Огорокова О.А. Страховой рынок: тенденции и перспективы развития// Terra Economicus. –2016. –Т. 9. –№ 3-2. – С. 74-78.

8. Огорокова О.А. Зарубежный опыт инвестиционной деятельности страховых компаний //Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. –2015. – № –С. 146-155

9. Аксютин, С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы // Проблемы развития территории. – 2016. – № 2.

ТЕЛЕМАТИКА И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В СТРАХОВАНИИ

КАЗАКОВА Ю.А.

Научный руководитель – Склифус В.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ежедневно перед современным человеком ставятся все более глобальные, новые задачи и используются современные технические средства для их решения.

Используются телематические услуги в различных технологиях (компьютерных, сенсорных, телекоммуникационных) для оказания услуг водителю автомобиля на расстоянии. Основная задача телематики – это мониторинг движения автомобиля. Это значит, что на расстоянии можно отследить, где находится автомобиль, по какому маршруту, с какой скоростью он едет – всё это передатчик отслеживает и полученную информацию отправляет в страховую компанию, где был оформлен полис. Данную статистику может посмотреть и автовладелец, скачав приложение на смартфон или планшет.

Просачивание тематики в различные отрасли инновационной активности – основной тренд в современной информационной среде. На определенном этапе развития телематики основным форматом взаимодействия является «Machine to machine» (M2M). А самым ярким и широко используемым представителем телематических решений является система спутникового мониторинга транспорта (СМТ) – это комплексная электронно-техническая система, которая состоит из совокупности наземного и космического оборудования, предназначенная для определения местоположения (географических координат и высоты), а также параметров движения (скорости, направления движения) для наземных, водных и воздушных транспортных объектов.

Установленные в машину датчики собирают нужные данные через спутниковые системы ГЛОНАСС и GPS. После этого информация в зашифрованном виде отправляется провайдеру. На основании анализа поведения водителя на дороге страховщик выставляет ему баллы от 0 (неудовлетворительно) до 100 (хорошо). В дальнейшем компания принимает решение о размере скидки для пролонгации КАСКО [1, с.204].

Так же телематика успешно применяется в ОСАГО. В большинстве европейских стран называется МТPL и позволяет с точностью просчитать рисковость клиентов. Отношения между страхователем и страховой компанией становятся абсолютно «прозрачными». Здесь работает прямая зависимость: чем профессиональнее едешь, тем меньше платишь за полис. Страховая компания не включает в тариф излишние риски, каждый получает свой справедливый тариф, — поясняет Игорь Хереш. — Технологии реконструкции ДТП и оперативная фиксация убытков помогает быстро получить картину аварии и оценить последствия» [2].

На данный момент проанализировано более 200 миллиардов километров телематических данных и свыше 400 тысяч ДТП во всем мире. Такой огромный объем информации дает возможность с высокой точностью распознавать опасных водителей и предупреждать страховые компании. Благодаря информации о манере вождения можно предсказать, когда произойдет ДТП. Каждый водитель, чей автомобиль

оборудован телематическими устройствами, получает свой скоринговый балл. Этот показатель складывается из большого количества параметров, в том числе стиля вождения, а также погодных условий, дорожного покрытия и ряда других. После анализа всех показателей можно предсказать возникновение ДТП по вине водителя и даже предотвратить его. В мире, согласно статистике, за 2015 год Всемирной организации здравоохранения, ущерб от ДТП для национальных экономик ежегодно оценивается в 1-3% от ВВП страны [3, с. 204-206].

На портале РБК в 2016 году был проведен опрос на тему необходимости телематики среди страхователей. В опросе приняли участие 3355 водителей. 34% из них выразили своё недовольство по поводу установки телематических устройств, потому что опасаются, что за ними будут следить. Страховщики при этом задумались о проработывании вопроса конфиденциальности информации. Положительный ответ по поводу этой услуги без всяких оговорок дали 17,3% водителей. 13,3% автолюбителей выбрали вариант - поискать другую альтернативу, без объяснений. Наименьшее число 10,4% согласны на установку телематики только в том случае, если они точно получают скидку. Впрочем, еще 16,4% готовы воспользоваться данной услугой, только если им сразу же снизят стоимость полиса КАСКО.

Исходя из этой статистики страховым компаниям необходимо подробнее разъяснять суть услуги клиентам и то, почему и за что предоставляется скидка.

8,9% водителей наотрез отказываются использовать телематическое страхование, потому что не доверяют страховым организациям и не верят, что по итогу будет предоставляться скидка. Для того, чтобы понять этот сегмент клиентов, страховщикам необходимо повышать доверие к себе и своим услугам [4].

Внедрение новых систем в условиях глобального экономического кризиса, когда предприятия оказались в жестких финансовых рамках, встали с особой остротой. Не является основной причиной приобретением того или иного программного обеспечения. Это целый комплекс мероприятий, в результате которых в корне должны поменяться бизнес-процессы. Это не является единичной акцией, а представляет собой длительный и довольно затратный процесс, позволяющий претендовать на получение хоть какого-то экономического эффекта в перспективе.

Сколько бы отрицательных отзывов и голосов не было, все равно первые телематические устройства нашли свое применение на российском страховом рынке. Рынок умного страхования по сей день ждет роста, но для масштабного развертывания необходима работа по ориентации услуг на клиента и создание системы ценностей этого вида услуг для страхователя.

Стоит ознакомиться с принципом действия телематики. Ознакомиться можно с описанием, которое дает Роман Шафеев — руководитель проекта умного страхования.

Устанавливаемые в автомобиль устройства снабжены акселерометрами или гироскопами. Датчик, в свою очередь, подключается в автомобиле к разъему ОБД. Устройство принимает информацию с различных блоков автомобиля, которая позволяет оценивать скорость, работу силового агрегата и прочие показатели.

Резкие движения водителя анализируются по трем осям с учетом разгона, торможения, поворотов каждые 10 миллисекунд. Благодаря полученным данным прибор сравнивает все показатели с эталонными и регистрирует отклонения от нормы. Также сведения накладываются на карту дорожных знаков территории, что позволяет фиксировать, например, превышение скорости.

Что телематика дает страховым компаниям? С помощью данных, которые передает телематика, страховая организация может определить, насколько вероятны возникновения страховых случаев у водителей. Например, если устройство передает, что водитель часто превышает скоростной режим и водит довольно агрессивно, то это будет являться показателем повышенных рисков для такого водителя. И наоборот, если телематика передает, что водитель водит машину не быстро, да еще и редко, то риски

для такого водителя снижаются очень существенно. Соответственно, исходя из этого страховая компания сможет подбирать индивидуальную ценовую политику для каждого водителя. Кроме того, телематика значительно заменяет спутниковые системы по охране автомобиля, ведь страховая компания может отслеживать местоположение автомобиля, а значит риск по хищению автомобиля сокращается.

Сокращается и число мошенничества со стороны водителей, так как страховая компания сможет отслеживать место, время и даже примерные условия, при которых автомобиль попал в аварию.

Каждая страховая компания выставляет собственные критерии оценивания. Но не надо забывать, что страховщики не очень заинтересованы в том, чтобы на каждый договор страхования по КАСКО выдавать скидки. По этой причине выставляются порой слишком жесткие критерии оценивания.

Что телематика дает автовладельцам? Вопрос о том, насколько полезна будет телематика для водителей весьма неоднозначный. Сразу всплывает морально-этический аспект: далеко не всем хочется чувствовать себя «под колпаком» постоянного наблюдения за манерой езды со стороны страховых компаний.

Еще одним сложным моментом является то, что сухие данные далеко не всегда могут отражать суть манеры вождения и, быть связанным с данным риском. Так, ускорение на междугородней дороге на пятилитровом BMW M6 и на бюджетном автомобиле мощностью до 100 лошадиных сил – это два совершенно разных маневра. А резкий объезд открытого люка, который неожиданно возник на горизонте будет засчитан как слишком неаккуратная манера езды.

Вместе с тем, аккуратные автомобилисты, благодаря своей манере вождения смогут существенно снизить стоимость полиса КАСКО. Особенно это касается молодых неопытных водителей, которые сейчас за стандартный полис КАСКО платят до 20% от цены автомобиля.

Страховые организации будут рассчитывать полис, исходя из индивидуальной манеры вождения. Так, некоторые страховые компании предлагают скидки до 50% по риску «ущерб» и до 80% по риску «хищение», если приобретается страховой полис с телематикой. При этом само устройство устанавливается совершенно бесплатно. Однако на данный момент в большинстве программ «умного КАСКО», т.е. КАСКО с телематикой, существуют дополнительные ограничения. Такие как, ограничение пробега за год (например, общий километраж за год езды не должен превышать 15 000 километров), время вождения (например, только с 7 утра до 11 дня и с 19 вечера до полуночи), ограничения по скорости (например, скорость езды не должна превышать 110 километров в час). Все отступления от этих ограничений при этом считаются не страховым случаем.

Но, телематика сможет дать скидку водителю только через определенное время, когда страховая компания удостоверится, что его манера вождения аккуратна и риски для этого водителя пониженные. В некоторых компаниях этот срок может достигать одного месяца, а в некоторых, скидку предоставят только на следующий год.

Следовательно, применение телематических инструментов в такой отрасли как страхование выглядит довольно перспективным как для страховщика, так и для страхователя. По разным оценкам экспертов, рынок страховой телематики насчитывал 1,5 млн абонентов уже в 2018 г.; а к 2020 г. число клиентов возрастет до 2–2,5 млн. Прогноз до 2023 г. – 4,7 млн страховых полисов с привязанными телематическими устройствами.

По оценке Группы компаний «Межотраслевой центр мониторинга» (ГК «МЦМ») – ведущего телематического оператора всего в мире порядка 100 проектов из них 57 вошли в фазу коммерческой эксплуатации. В России известно реализации аналогичных проектов в таких страховых компаниях как: ОАО «Интач страхование», Группа «Ренессанс страхование», ОАО «РОСНО», ОАО «Ингосстрах».

ГК «МЦМ» одна из первых начала реализацию плана по реализации инструментов телематики в страховой бизнес. Бизнес-идея проекта заключается в освоении рынка страховой телематики с подключением не менее 25 000 объектов мониторинга к навигационно-информационной услуге ГК «МЦМ» за первые три года.

Услуга ГК «МЦМ» заключается в предоставлении клиенту и компаниям – партнерам комплексного навигационно-информационного сервиса под «ключ» с возможностью создания на ее основе различных дополнительных сервисов позволяющих: страховым компаниям: выявлять случаи страхового мошенничества за счет детального восстановления картины любого ДТП, улучшать соотношение премии/выплаты за счет точного определения «рискованности» каждого клиента и предложения соответствующего страхового тарифа, создавать дополнительные маркетинговые возможности таких как разработка новых страховых тарифов, зависящих от стиля вождения, интенсивности использования автомобиля и характера перемещений клиента, упростить процедуры урегулирования убытков на основе анализа ДТП и определения виновной стороны; автодилеру – получить дополнительный доход на установке (активации) оборудования, получить возможность заблаговременно приглашать автовладельца на плановое ТО; клиенту: экономить на страховых тарифах, иметь возможность использовать WEBинтерфейс для получения различных телематических отчетов.

На начальном этапе ГК «МЦМ» реализует бизнес-модель продажи на основании расчетов, представленных в таблице 2. При условии, что оборудование дилеру поставляется по цене 8 тыс. руб., дилер будет зарабатывать от 7 тыс. до 9 тыс. руб. за одну установку. В связи с чем, данная программа становится ему крайне интересна. Страховой агент будет рекомендовать приобрести комплект «Умного страхования» в виде дополнительного оборудования [5].

Рынок СМТ или, его другое определение, рынок транспортной телематики активно развивается за счет слияния продуктов и решений. Одной из сфер, в которую в последнее время активно вводится СМТ, является страхование автомобильного транспорта. Новый, усовершенствованный продукт «Умное страхование» стремительно реализуется в большом количестве европейских странах, и так же со временем приобретает продвижение на российском рынке.

Отечественное «умное» страхование – это осуществление принципа Pay-as-you-drive (плати, как едешь). Практически два года назад российские страховые организации не предоставляли сервис «умное» страхование. Но в настоящее время Россия, по количеству страховых компаний, предлагающих услуги автомобильной телематики, занимает седьмое место в мире.

Специалисты на IV Международной конференции «Умное страхование» рассказали о тенденциях рынка. Таким образом, в перспективе в ближайшие пять лет технологические процессы взаимодействия V2X, решения и услуги для беспилотного транспорта получат широкое распространение. Возможность проникновения страховой автомобильной телематики в перспективе двух-трех лет останется на уровне 15-20%, а объем рынка уже к 2020 году достигнет 4,1 трлн рублей.

Литература:

1. Дроменко А.Ю. Международный журнал гуманитарных и естественных наук 2016 г. – с.204
2. Интервью Игоря Хереша - эксперта в области безопасности и противоугонной защиты автомобилей, а также внедрения систем мониторинга ГЛОНАСС и GPS в деловом журнале «Инвест –Форсайт» <https://www.if24.ru/telematika-dlya-strahovshhikov/>
3. Дроменко А.Ю. Телематика в страховании // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – Т. 6. №1. – С. 204-206

4. РБК:Официальный информационный источник URL: <http://rostov.rbc.ru/> (дата обращения 22.10.2016).

5. Манцуров, К. Б. Интеграция систем спутникового мониторинга транспортных средств в единое информационное пространство предприятий / К. Б. Манцуров // Мировые тенденции и перспективы развития инновационной экономики: материалы V научно-практической конференции молодых ученых Москва, РУДН, 19 мая 2016 г. – М.: РУДН, 2016. – С. 153–161

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

КРАЕВСКАЯ А. А.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В любой сфере нашей жизни, особенно достаточно сложной и многогранной, как например, медицина, юриспруденция, и, конечно же, страхование полезно иметь определенное представление о работе данных структур, именно поэтому граждане и прибегают к помощи определённых специалистов в таких областях. Недостаточный уровень страховой культуры населения является одной из наиболее серьезных проблем страхового рынка России. Каждому физическому или юридическому лицу, решившему приобрести страховые продукты, необходимо обладать определенными знаниями в области страхования с целью защиты от неожиданных неприятностей, связанных с действием страхового договора. Посредник организует весь сложный процесс заключения и сопровождения договора страхования и, пытаясь учесть все профессиональные нюансы, обеспечивает высокое качество страховой услуги, вплоть до урегулирования конфликтов, связанных с возмещением страхового ущерба.

Роль страховых посредников на страховом рынке традиционно связывают с заключением договора страхования между страховщиком и страхователем. Однако значение страховых посредников не исчерпывается только продажами страховых продуктов, их деятельность оказывает влияние на активизацию развития страхового бизнеса как отдельных страховых организаций, так и национальных страховых рынков в целом.

Основным законодательным актом, регламентирующим деятельность страховых посредников в РФ, является Федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ», в соответствии с которым к страховым посредникам относятся страховые агенты и брокеры [6].

Под деятельностью страховых посредников в соответствии с законом понимается деятельность, осуществляемая в интересах страховщиков или страхователей и связанная с оказанием им услуг по подбору страхователя и (или) страховщика, условий страхования, оформлению, заключению и сопровождению договора страхования, внесению в него изменений, оформлению документов при урегулировании требований о страховой выплате, взаимодействию со страховщиком, а также осуществлению консультационной деятельности.

Страховые посредники работают с денежными средствами клиентов: они принимают страховые взносы и перечисляют их страховым компаниям. При достаточно большом объеме операций возникают различного рода ошибки, в том числе такие, в результате которых страховая премия может не поступить страховщикам.

Можно выделить две основные категории страховых посредников:

1. Специализированные страховые посредники, у которых операции по страхованию являются основным или одним из основных видов деятельности:

- Страховые агенты – физические лица. Выполняют посреднические функции в мелких сделках, как правило, относящихся к розничным видам страхования, иногда выступают посредниками в более крупных, чем розничных, сделках;
- Страховые посредники – юридические лица, специализирующиеся на розничном страховании – то есть у которых преобладают мелкие и единичные сделки, преимущественно с физическими лицами;
- Страховые посредники – юридические лица, специализирующиеся в первую очередь на корпоративном страховании и крупных рисках;
- Страховые посредники, которые работают в области корпоративного страхования.

2. Предприятия, которые при обслуживании клиентов по своим основным видам деятельности, не связанных напрямую со страхованием, могут предложить страхование как дополнительную, сопутствующую услугу при реализации товаров и услуг [5]. Ко второй категории отнесены предприятия различных сфер деятельности, при реализации товаров и услуг которых возникает необходимость оказания услуг по страхованию.

Для того чтобы деятельность страхового посредника была эффективной, должны быть максимально исключены ошибки, так как некачественная работа неприемлема ни для клиентов, ни для страховщиков. Вся деятельность страхового посредника регламентирована агентскими договорами с принципалами, любое отступление от правил, содержащихся в них, приводят к существенным ошибкам в деятельности посредников. Поэтому целесообразно выделить общее требование к моделям бизнес-процессов страхового посредника: они должны быть построены таким образом, чтобы в моделях были четко обозначены элементы регламентации тех или иных действий, а также элементы контроля за бизнес процессами.

На рис. 1 представлена поэтапная схема общей вербальной модели деятельности страхового посредника.



Рисунок 1 – Этапы деятельности страхового посредника

На современном этапе развития отечественного страхового рынка довольно распространенной является практика, когда страховые компании пытаются присвоить результаты деятельности страховых посредников, существующие в форме, созданной (создаваемой) ими клиентской базы. При этом страховщик использует готовые результаты проделанной страховым посредником работы, заключающиеся в выявлении наиболее актуальных страховых потребностей страхователя и их формализации в основных условиях программы страхования [7].

Другой разновидностью подобной практики является присвоение уже действующего страхового портфеля, когда при возобновлении договоров страхования страховая компания вступает в непосредственное взаимодействие со страхователем,

отказывая посреднику в выплате причитающегося ему вознаграждения или пытаюсь снизить его до заведомо неприемлемого для посредника уровня.

Таким образом, основное различие при приобретении страхового полиса напрямую и через посредника заключается в том, что страховая компания будет субъективна, пытаясь привлечь клиента, что не даёт всестороннего анализа предлагаемой услуги. Обращение к посреднику позволяет избежать подобной ситуации, то есть взглянуть на ситуацию со всех сторон, и в итоге подобрать оптимальный вариант для каждого клиента.

К страховым посредникам относят страховых агентов и страховых брокеров. Для работы с физическими лицами обычно привлекаются агенты, а для работы с корпоративными клиентами привлекают брокеров. Функционал и тех, и других во многом схож, но в их деятельности есть и существенные отличия.

Страховыми агентами являются физические лица, в том числе зарегистрированные в установленном законодательством РФ порядке в качестве индивидуальных предпринимателей, или юридические лица. Страховые агенты должны обладать информацией о деятельности страховщика, предусмотренной ст. 6 Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ», предоставлять ее страхователям, застрахованным лицам, выгодоприобретателям, лицам, имеющим намерение заключить договор страхования, по их требованиям, а также раскрывать указанным лицам информацию о своих наименовании, полномочиях и деятельности, включая контактные телефоны, режим работы, место нахождения (для страховых агентов – юридических лиц), перечень оказываемых услуг и их стоимость, в том числе размер своего вознаграждения [6].

Преимущества продаж через страховых агентов: продают больше, чем офисные продажи; иногда предоставляют услугу удаленного урегулирования убытков; продают только полисы одного «генерального» страховщика; не требуют затрат на зарплату, налоги; сотрудники, как правило, опытные в страховании, не требуют обучения; непосредственно общаются с клиентом – могут получить всю необходимую контактную информацию; заинтересованы в кросс-продажах.

Недостатки продаж через страховых агентов: требуют высокое комиссионное вознаграждение; во многих случаях требуют оплаты аренды помещения; как правило, под вывеской одного известного бренда продаются полисы других брендов; косвенно способны влиять на выплаты – клиент, как правило не знает, что работает с посредником, а не со страховщиком; «передают» базы по пролонгации «дочерним» структурам для страхования в других компаниях.

Страховыми брокерами являются юридические лица (коммерческие организации) или постоянно проживающие на территории РФ и зарегистрированные в установленном законодательством РФ порядке в качестве индивидуальных предпринимателей физические лица, осуществляющие деятельность на основании договора об оказании услуг страхового брокера по совершению юридических и иных действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования по поручению физических лиц или юридических лиц (страхователей) от своего имени, но за счет этих лиц либо совершению юридических и иных действий по заключению, изменению, расторжению и исполнению договоров страхования (перестрахования) от имени и за счет страхователей (перестрахователей) или страховщиков (перестраховщиков) [6].

Преимущества страховых брокеров: много продают; в некоторых случаях предоставляют услугу удаленного урегулирования убытков, за которую, также просят денег; могут быть представлены в разных частях города; не требуют дополнительных затрат на аренду, зарплату, налоги; заинтересованы в кросс-продажах.

Недостатки: как правило, убыточны по всему портфелю; требуют повышенное комиссионное вознаграждение; как правило, еще одно звено в цепочке продаж

«страхователь – агент – страховщик» – усложнение процесса страхования; работают с агентами – «физиками» неофициально (без разрешения со стороны страховщика) провоцируют неурегулированность отношений между участниками; в некоторых случаях занимаются обналичиванием, что в свою очередь приводит к «финансовой пирамиде» (иначе, как объяснить оплату комиссии агенту в размере полной комиссии брокеру – а за счет чего налоги и все остальные затраты).

Нестраховые посредники в страховой деятельности – это компании и их представители (агенты, брокеры), которые заинтересованы в продаже страховых полисов, но их деятельность напрямую не связана со страхованием. В большинстве своем это крупные финансовые структуры и точки сбыта иных услуг и товаров: банки, финансовые биржи, туристические агентства, медицинские центры, автосалоны, почтовые отделения.

Таким образом, основная роль страховых посредников связана с аквизиционной деятельностью или привлечением новых клиентов, ростом продаж страховых продуктов. Деятельность посредников, напрямую не связанных со страховой компанией, больше относится к увеличению собственного объема продаж и прибыли, или работой в свою пользу. Но страховая компания также получает выгоду от такого сотрудничества.

Современный страховой рынок России за период своего развития претерпевал существенные изменения по составу и качеству представленных на нем операторов. Если в 90-х гг. XX века страховых компаний насчитывалось более 2000, большинство из которых за все время своего существования не заключили ни одного договора страхования. То на 01 января 2019 г. осталось меньше 200 страховых компаний [3].

В то же время, сокращение количества участников не повлияло на общие показатели страховщиков. Согласно данным Национального Рейтингового Агентства, общая сумма страховых премий и выплат (Табл. 3) по всем видам страхования за 2018 г. составила соответственно 1479,5 млрд руб. и 522,47 млрд руб. В 2018 г. соотношение посреднических и прямых продаж осталось прежним, но изменилась структура каналов продаж. Доля посреднических продаж через банки, страховых брокеров и Интернет увеличилась, а доля остальных каналов – уменьшилась. Зависимость страховщиков от банковского канала усиливается. При общем увеличении посреднических продаж на 135 млрд рублей банки принесли больше на 157 млрд рублей. Розничные виды с максимальным темпом роста премий обязаны этим именно кредитным организациям. Доля банковского канала в страховании жизни составила 88 %, в страховании имущества физических лиц – 42 %, в страховании от несчастных случаев – 51 %. На банковский канал приходится более половины посреднических продаж, при этом процент КВ вырос до 27,5%. По страхованию от несчастных случаев вознаграждение банкам составляет около 63,8 % (в среднем по рынку – 61,3 %), по страхованию имущества граждан – ~52,1 % (в среднем по рынку – 45,7 %), страхованию финансовых рисков – 60,7 % (в среднем по рынку – 56,2 %) [3]. Банкам это сотрудничество очень выгодно. Помимо сохранения клиентской базы и снижения кредитного риска банки имеют дополнительный источник дохода. [3]

Некогда самый крупный канал продаж – агентский – сдает позиции. За год продажи сократились на 37,5 млрд рублей. Рынок трансформируется. Самая большая сеть, принадлежащая ПАО «Росгосстрах», за год сократилась на 20 %. Тенденция сохранится, потенциал развития рынка для молодых клиентов видится в электронных продажах.

Развитие цифровых технологий способствует расширению интернет-продаж. Объем премий через этот канал вырос с 32 до 74,7 млрд рублей. Драйвером роста остались продажи электронного ОСАГО. Только по страхованию заемщиков, имущества граждан и финансовых рисков доля интернет-продаж превышает 1 %.

Новым каналом распространения страховых продуктов является маркетплейс Центробанка. Проект начал работу с банковского сегмента в 2019 г., потом к нему присоединились и страховщики. Этот канал позволяет снизить аквизиционные расходы, но требует затрат на интеграцию ИТ-систем. Маркетплейс предназначен в основном для массовых продуктов (страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических лиц, автокаско, страхование от несчастных случаев, ДМС), и по мере его развития будет сокращаться доля посреднических продаж [3].

По итогам 9 месяцев 2019 года страховщики смогли сохранить объем брутто-премий на прежнем уровне, но это обошлось им гораздо дороже. Объем премий в целом по рынку составил 1,1 трлн рублей. Несмотря на сокращение объемов бизнеса по страхованию жизни (минус 37 млрд рублей), ОСАГО и добровольному страхованию ответственности (по 11 млрд рублей), в целом по рынку премии-брутто выросли на 7,5 млрд рублей благодаря положительной динамике в сегментах страхования от несчастных случаев (+23 млрд рублей), ДМС (+20,6 млрд рублей), страхования имущества юридических лиц (+8 млрд рублей). При этом объем премий-нетто (за вычетом комиссионного вознаграждения) сократился за год на 53,6 млрд рублей. Причиной стали изменения в структуре каналов продаж. Объем прямых продаж уменьшился почти на 26 млрд рублей, а рост продаж через посредников на 38 млрд рублей не оказал положительного влияния на финансовый результат страховщиков, так как в виде комиссионного вознаграждения пришлось заплатить на 62,3 млрд рублей больше.

В настоящее время деятельность страховых посредников и, прежде всего, страховых брокеров сталкивается в России с серьезными проблемами, нерешенность которых становится серьезным препятствием на пути здорового развития отечественного страхования в целом. Так, совершенствование страхового и налогового законодательства в указанном выше направлении будет способствовать активизации главных производительных сил отечественного страхового рынка и станет важным фактором развития реального страхования в России. Возможными решениями указанной проблемы также может стать внесение в закон о защите прав потребителей законодательных норм, связанных с услугами страхования; разработка механизма регулирования или саморегулирования страховых посредников; повышение экономической грамотности населения РФ.

Литература:

1. Архипов А.П. Учебник / — Страхование дело (для СПО)/ Москва: КноРус, 2019. — 252 с
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (ред. от 29.07.2018 (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018))
3. Национальное Рейтинговое Агентство по данным Банка России // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>
4. Посредники в страховой деятельности и их функции // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <https://studopedia.ru/>
5. Страхование посредничество: значение, формы, перспективы // [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://www.dslib.net/>
6. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 г. № 4015-1 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)
7. Халидов Ш. А. Роль и место страховых посредников в структуре современного страхового рынка/ Поколение будущего: Взгляд молодых ученых Сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции, Курск, 2014.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ ОТ ЧС В РОССИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ

ЛЕОНТЬЕВА А.Н.

Научный руководитель – Горбунова С.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страхование строений считается одним из самых древних видов имущественного страхования. Необходимость обезопасить себя при наступлении неблагоприятного случая создает интерес в страховании у лица, стремящегося к страховой защите. Так появляется потребность в страховой услуге, которую может оказать страховая организация. Роль и место страхования в современном мире значительно возросли, так как с развитием рыночных отношений предприятия негосударственного сектора экономики все чаще стали принимать решения и действовать на свой страх и риск. Деятельность человека так же связана с рисковыми ситуациями, которые наносят ущерб, в том числе, значительный – имуществу. Каждый предусмотрительный хозяин старается сохранить то имущество, которое нажито в жизни. Очень часто недвижимое имущество (квартира, дом и другая собственность) – это самое дорогое имущество, которое есть у человека. Покупка или строительство собственного квартиры или дома – это одно из самых серьезных финансовых вложений в жизни.

Риски, связанные как с владением недвижимостью, так и движимым имуществом, могут быть самыми разными. Недвижимость, как юридических лиц, так и граждан имеет повышенную экономическую ценность. В данной ситуации страхование – один из способов обеспечения экономической безопасности устойчивого материального благополучия.

Страхование недвижимого имущества (недвижимости) – вид страхования, который заключается в возмещении ущерба, понесенного физическими или юридическими лицами, в случае повреждения, порчи или утраты принадлежащего им недвижимого имущества.

Объектом страхования в данном случае выступает имущественный интерес, связанный с владением, пользованием и распоряжением недвижимостью. При этом страхованию подлежит как сама недвижимость, так и имущество, находящееся внутри страхуемого объекта.

При страховании недвижимого имущества объектом страхования может быть недвижимость в многоквартирном доме или отдельный дом в городе, их конструктивные элементы (стены, пол, потолок, перекрытия), внешняя и внутренняя отделка (плитка, обои, паркет, двери и т.д.), загородная недвижимость (коттеджи, дачи, гаражи, бани и т.д.).

Имущественное страхование заключается в обязанности страховой компании возместить ущерб, понесенный страхователем в случае наступления одного или нескольких страховых событий, указанных в договоре. В имущественном страховании можно выделить страхование внутренней отделки (ремонта), страхование ответственности владельца имущества, страхование потери имущества [1].

Потеря имущества – довольно актуальная проблема в наше время. Одним из основных источников разрушения являются чрезвычайные ситуации.

В глобальных катастрофах и катаклизмах, которые в настоящее время происходят во многих государствах мира, существенный, масштабный и невосполнимый урон наносится объектам недвижимости.

Риски возникновения чрезвычайных ситуаций (ЧС) разного рода обуславливают глобальное изменение климата, рельефные, геологические и гидрогеологические

особенности отдельных территорий, хозяйственная деятельность и другие обстоятельства. Гибель людей, потеря ими трудоспособности, нарушение условий жизнедеятельности, а также ухудшение материального положения в результате утраты (гибели) или повреждения имущества, включая единственное жилье граждан – последствия ЧС, которые вызывают потребность в реализации защитных мер компенсационного характера [2]. Несмотря на высокие статистические отметки причиненного ущерба, страхование имущества от действия природных катаклизмов не пользуется такой популярностью в Российской Федерации, как, например, в зарубежных странах. Причиной этого до недавних пор было завышенное обязательство государства в оказании помощи потерпевшим субъектам от действия природных и техногенных катастроф. Из Резервного фонда на ликвидацию последствий от ЧС выделяются миллиарды рублей. Это значительные суммы [3].

Таблица 1. Крупные чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера за 2019 год в России. [5]

Название ЧС	Территория происшествия	Количество потерь
Наводнения	1.Иркутская область 2.Дальний Восток .	1.Пострадали 135 населенных пунктов, 11 тыс. жилых домов, из них 5,5 тыс. не подлежат восстановлению. 2.Было подтоплено 47 населенных пунктов, 1300 домов, 7300 приусадебных участков, 17 социально значимых объектов.
Пожары	Сибирь	Огнем было охвачено свыше 3 млн га лесов.
Взрыв	Ростовская область, г. Шахты	9-этажный дом (причина – утечка бытового газа в квартире)

Россия характеризуется как государство с невысокой природной опасностью и по природной опасности находится во второй сотне стран, потери по официальным данным МЧС РФ являются как для граждан, так и для страны значительными [4].

События, причиной которых являются катастрофы как природного, так и техногенного характеров стали масштабнее и происходят достаточно часто.

Участие бюджетов различных уровней в ликвидации последствий стихийных бедствий возрастает ежегодно. Это значительные затраты. Решение содержится в механизме перераспределения ответственности при наступлении случайных событий, то есть в страховании. Страховщики ведут активное развитие рынка страхования имущества. Правительство приняло решение о сокращении бюджетных расходов на ликвидацию последствий чрезвычайных событий, что послужило объектом стимулирования страховой инфраструктуры, направленной на неохваченное направление природных катаклизмов. Граждане и субъекты предпринимательства теперь не могут рассчитывать на получение полноценной помощи. Она будет оказана только тем субъектам, которые подписали страховой договор и выполнили по нему обязательства [7].

В мировой страховой практике существуют различные подходы к осуществлению страхования от чрезвычайных рисков природного характера. Страхование жилья от стихийных бедствий во многих странах является элементом комплексного страхового полиса. Важно! В большинстве развитых стран государство является обязательным участником в системе страхования жилья от ЧС [4].

Как показывает международный опыт, показателем готовности общества нести за него ответственность является страхование имущества. В экономически развитых странах доля охвата страхованием достигает 85%, в России – менее 20% [4].

В сложившейся экономической ситуации действенным способом компенсации потерь гражданам в результате утраты (гибели) или повреждения жилья должно стать добровольное страхование.

Таблица 2. Особенности страхования от стихийных бедствий в зарубежных странах

Заубежные страны	Участие государства	Особенности страхования
Франция	Перестрахование рисков стихийных бедствий с государственной гарантией через Центральную перестраховочную кассу Франции (CCR). Создан Фонд предупредительных мероприятий от природных катастроф за счет отчислений страховщиков	Обязательное включение в стандартные полисы страхования имущества от огня рисков землетрясения, наводнения и оползня; покрытие расходов, необходимых на восстановление строений в результате стихийного бедствия
Япония	Участие государства в возмещении ущерба имуществу граждан от землетрясения через Перестраховочную Компанию от Землетрясений (JER)	Система страхования основывается на разделении ответственности по выплате между страховыми компаниями и государством в зависимости от ущерба установленного законодательством

С 4 августа 2019 года вступил в силу Федеральный закон от 3 августа 2018 г. N 320-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", который предусматривает право разработки и реализации региональных программ организации возмещения ущерба, причиненного расположенным на территориях субъектов Российской Федерации жилым помещениям граждан, с использованием механизма добровольного страхования органам государственной власти субъектов Российской Федерации совместно со страховщиками [6].

Закон предусматривает постепенное сокращение государственной помощи гражданам, потерявшим жилье. Компенсация ущерба от стихийного бедствия будет осуществляться лишь застраховавшим свое жилье. Государство будет выделять бюджетные средства на покрытие потерь пропорционально со страховщиком. При отсутствии страхового полиса пострадавшим от стихийных бедствий предполагается предоставление жилья лишь по социальной норме во временное пользование, без права оформления в собственность.

Региональная Программа является одним из механизмов возмещения ущерба. Ее целью является возмещение гражданам ущерба, причиненного жилым помещениям в связи с их утратой (гибелью) в результате чрезвычайной ситуации. Договора страхования жилых помещений будет возможно заключить, как привычными способами (офис страховой организации, страховой агент или брокер, сайт страховщика), так и «путем уплаты страховой премии либо первого страхового взноса по оферте страховщика, полученной по адресу (месту нахождения) жилого помещения»

Законодатель выделил ряд преимуществ, при заключении договора страхования жилых помещений:

1. Расчет размера ущерба будет определяться исходя из:
 - 1) средней рыночной стоимости одного квадратного метра жилья в субъекте РФ;
 - 2) общей площади жилого помещения (а не по социальным нормам).
2. Возмещение ущерба из двух источников:
 - 1) за счет страховой выплаты страховщиков;
 - 2) за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (при отсутствии договора страхования - помощь за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ по социальным нормам).

Так же установлена ценовая доступность договора страхования и удобные условия оплаты страховой премии.

В интервью журналу «Дело государственной важности» генеральный директор САО «ВСК» Олег Овсяницкий обосновал нормы ФЗ от 3 августа 2018 г. N 320-ФЗ «...закон облегчает государству решение важнейшей проблемы в сфере защиты имущественных интересов граждан путем использования рыночных механизмов страхования». «...программы будут готовиться по единой методике, утвержденной Минфином, и иметь одинаковую структуру, которая приведена в законе» [6].

Только участие в региональных программах страхования может дать уверенность в получении гарантированной помощи в ситуациях, когда эта помощь особо востребована.

Сильнейшие наводнения на Дальнем Востоке, в Крымске, Туапсе в Пятигорске, при возникновении ЧС показали, что жилищный фонд(жилье) в большинстве случаев не уничтожается, а в разной степени повреждается.

В этих случаях людям, сложно рассчитывать на какую-либо помощь, если не заключен договор страхования своего жилища.

Необходимо отметить, что закон предполагает страхование в рамках региональной программы только жилых помещений, состоящих на кадастровом учете в территориальном органе Росреестра, к которым, например, дачные дома не относятся.

Предполагается, что ущерб, причиненный застрахованному жилому помещению, в рамках региональных программ страхования может быть возмещен, как в денежной форме, так и путем предоставления жилого помещения взамен утраченного (соответственно, при наличии у субъекта РФ такой возможности).

Законом установлены конкретные сроки оказания помощи. Например, страховая выплата должна быть произведена в течение 20 рабочих дней со дня представления всех необходимых документов, оформленных надлежащим образом.

По мнению генерального директора САО «ВСК» О.Овсяницкого: «...предстоит большая работа, но практическая реализация закона принесет пользу владельцам жилых помещений, облегчит для государства решение социальных задач в этой сфере и будет интересным для самих страховщиков» [7].

Наиболее остро проблема негативных последствий чрезвычайных ситуаций касается районов, подвергающихся периодическим затоплениям в результате паводков и наводнений, таких как Иркутская область, Красноярский край, Северный Кавказ, Среднее Поволжье, Читинская область и др. Жилищный сектор во многих районах не застрахован. В этих условиях возникает реальная потребность в страховой защите населения. Именно из-за частых чрезвычайных ситуаций в настоящее время Всероссийский Союз Страховщиков определил 16 пилотных регионов, где страховые программы могут быть запущены в первую очередь. Это Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская, Тверская, Свердловская, Тюменская, Новосибирская, Белгородская, Омская, Псковская и Саратовская области, а также Забайкальский, Пермский, Красноярский, Краснодарский и Хабаровский края. Предполагается, что первые страховые программы будут запущены в 2020 году. Однако ВСС обращает внимание региональных властей на то, что «отсутствие региона в списке "пилотных" не означает, что там не надо разрабатывать программы» [8].

"Граждане регионов, разработавших программы страхования жилья, получают государственные гарантии полного возмещения стоимости жилья. При этом страхование жилья для граждан является добровольным", - говорится в сообщении ВСС. [8]

Сегодня страховые механизмы в жилищной сфере недостаточно проработаны как с научной, так и с практической точки зрения. Вместе с тем следует отметить возрастание актуальности разработки современных страховых технологий во многих сферах

Проблемы, возникающие у населения, связанные с возможностью приобретения, распоряжения, использования, восстановления разрушенного жилья в случае непредвиденных событий, в настоящее время только преумножаются.

Страхование – это отличный способ защитить себя и своё имущество от различных рисков. Одним из таких рисков являются чрезвычайные ситуации. Чрезвычайные ситуации уносят жизни многих людей и наносят огромный ущерб имуществу граждан, в том числе их жилью. Убытки, причиняемые такими природными бедствиями, значительные по размерам и требуют оперативного покрытия. Наносимый

природными бедствиями (наводнениями, пожарами, землетрясениями, другими рисками) ущерб компенсируется в настоящее время за счет средств федерального и регионального бюджетов, возможности которых ограничены в случае глобальных природных катастроф. Большая часть граждан рассчитывает на помощь государства.

В сложившихся экономических условиях действенным способом компенсации потерь граждан в результате утраты (гибели) или повреждения жилья должно стать добровольное страхование. Уровень проникновения добровольного страхования жилья гражданами составляет по экспертным оценкам от 3 до 5 % общей площади жилого фонда в Российской Федерации. С целью повысить уровень добровольного страхования жилья от ЧС был введен в силу Федеральный закон, предусматривающий «право органов государственной власти субъектов РФ совместно со страховщиками разрабатывать и реализовывать региональные программы организации возмещения ущерба, причиненного расположенным на территориях субъектов РФ жилым помещениям граждан, с использованием механизма добровольного страхования».

Литература:

1. Страхование недвижимого имущества // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://spravochnick.ru>
2. И. Н. Турчаева. Чрезвычайные ситуации и механизм добровольного страхования жилья. // Научная электронная библиотека // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>
3. Рынок страхования жилья от чрезвычайных ситуаций в России и перспективы его развития. // Научная электронная библиотека // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>
4. Страхование жилья от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://bstudy.net>
5. 7 самых крупных трагедий за 2019 год в России. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://zen.yandex.ru>
6. Информационное сообщение Минфина России «О региональных программах организации возмещения ущерба, причиненного расположенным на территориях субъектов РФ жилым помещениям граждан, с использованием механизма добровольного страхования» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Страхование жилья от чрезвычайных ситуаций. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://consult-cct.ru>
8. Недвижимость / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://tass.ru/nedvizhimost>

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ

МЕДНИКОВА К.С.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С недавних пор жизнь и здоровье людей, а также имущество и результаты их деятельности подвергались определенным рискам, вызванным как человеческим фактором, так и стихийными бедствиями. Человек осознал, что ему было довольно сложно компенсировать возникающие потери, в связи с чем возникло предложение о солидарной ответственности за ущерб путем объединения усилий различных участников [1]. Так исторически возникла объективная необходимость создания

страховых фондов на случай вероятных неблагоприятных событий, появилось страхование имущественных интересов.

Создание эффективного и ориентированного на клиента страхового рынка влечет за собой необходимость продвижения и развития страховых продуктов.

Страховой продукт - это то, что страховая компания создает для удовлетворения потребностей своих потенциальных клиентов и получения прибыли за эти услуги.

Продажа страхового полиса - это процесс устойчивых, долгосрочных экономических взаимоотношений «страхователь - страховщик» [7].

Система продаж страховых продуктов большинства современных страховых компаний является неотъемлемой частью структуры компании, поскольку рыночная среда характеризуется высокой конкуренцией со стороны других производителей.

Все усилия, которые были предприняты, могут оказаться тщетными из-за отсутствия эффективной системы контактов с внешней рыночной средой, особенно с держателями полисов.

Система организации продаж страховых продуктов может быть построена в соответствии с сегментами страхового рынка и иметь свои особенности в зависимости от целевой аудитории, потребностей рынка и характеристик страхового продукта.

Для каждой группы потребителей на страховом рынке в условиях экономического кризиса существует наиболее эффективная система продаж, обеспечивающая самые высокие показатели рентабельности продаж. Поэтому современная эффективная система продаж страховых услуг должна быть строго ориентирована на определенные группы потребителей - их типичные риски, потребительские предпочтения, наиболее эффективные каналы и технологии доступа к ним.

Если определять продажу как многоэтапный процесс, сразу возникает вопрос как продать страховую услугу? Для таких вопросов создаются различные технологии. Технология продаж - это четко определенный набор последовательно параллельных действий, распределенных по времени, которые необходимо выполнить, чтобы получить заранее запланированный и предсказуемый результат.

Технология продаж страховых продуктов используется для повышения производительности труда сотрудников страховой компании и выполнения плана продаж [5].

Развитие технологий продаж в страховой компании становится все более важным фактором конкурентного преимущества в борьбе за клиента. Сегодня недостаточно отдать продукт страховщику или страховому агенту, его нужно обучить алгоритму необходимых действий для продажи этого продукта.

Разработка технологий продаж - это творческий вопрос, требующий изобретательности, навыков и практического опыта продаж. Успех во многом зависит от наличия специалистов, которые разрабатывают и совершенствуют технологии продаж в страховой организации.

В страховой компании создаются специальные подразделения для создания технологий продаж для передачи их в подразделения продаж компании, а также в филиалы.

Определить единственную технологию продаж, которую должны использовать агенты конкретной компании, довольно сложно, поэтому на практике используется комбинация технологий [3].

На практике технологии продаж можно разделить на четыре группы: по продукту, по отношению к договору страхования, по уровню автоматизации, по каналам продаж (таблица 1).

Таблица 1. Классификация технологий продаж

Технологии продаж	
Критерий классификации	Вид продаж

По каналам продаж	Технологии прямых продаж. Технологии посреднических продаж.
По продукту	Монопродажи. Мультипродажи. Кросс-продажи.
По уровню автоматизации	Вручную с использованием бумажных справочников. Автоматизированные с участием продавца. Полностью автоматизированные.
По отношению к договору страхования	Технологии новых продаж. Технологии пролонгации договоров страхования.

Рассмотрим каждый тип используемых в страховании технологий продаж.

I. В зависимости от продукта, технологии продаж включают в себя:

Монопродажи. Однопродажные технологии предполагают продажу одного вида страховых услуг. В этом случае страховой продукт может быть либо стандартным с тарифным справочником, либо коробочным, то есть, когда страховая сумма, премия и набор страховых случаев фиксированы.

Мультипродажи. Технология мульти-продаж предполагает продажу комплексных страховых услуг. Особенность этого продукта заключается в создании соответствующей технологии продаж, неотъемлемым элементом которой будет андеррайтинг: стандартный или специализированный. Для предприятий мультирасходные технологии могут быть разработаны в рамках ряда комплексных страховых программ.

Кросс-продажи. В настоящее время страховщики все чаще обращаются к технологиям перекрестных продаж (перекрестные продажи).

Кросс-продажа - это разовая продажа страховых продуктов нескольких видов страхования одному клиенту. Технология перекрестных продаж включает в себя определенный алгоритм действий:

- Идентификация клиентской базы.
- Определение продукта локомотива для соответствующего целевого сегмента клиента.
- Идентификация продуктов, которые могут быть предложены клиенту после продажи локомотивного продукта.
- Продажа локомотивного продукта.
- Внедрение технологии продажи спутниковой продукции, т.е. кросс-продажи.

Основной целью таких продаж является увеличение прибыли компании.

Существует три основных типа перекрестных продаж в страховых компаниях [2]:

Внедрение дополнительного продукта - это продажа клиенту продукта, который никоим образом не связан с основным, то есть дополнительным продуктом, который используется отдельно от основного и является независимым продуктом. Этот вид особенно распространен в корпоративном отделе. При следующей покупке вы можете предложить клиенту новый отдельный страховой продукт. Вполне вероятно, что потенциальный страховщик его приобретет.

Пакетная продажа - это случай, когда сопровождающий его страховой продукт предлагается в качестве основного страхового продукта. Например, страхователь приобретает полис страхования жилья, и ему может быть предложена страховка бани или гаража. Пакетные продажи часто используют сценарии. Сценарий продаж является приблизительным построением разговора между страховщиком и застрахованным. В случае пакетных продаж скрипт должен содержать призыв к действию.

Продажа товаров одной категории одному и тому же потребителю.

Для чего нужны перекрестные продажи? Прежде всего, этот вид продаж увеличивает доход в компании. Но наряду с этим он выполняет еще несколько полезных функций: повышение лояльности и доверия клиентов, привязанность клиента к конкретной компании возрастает (потому что в этой страховой организации вы можете получить большое количество сопутствующих услуг и приобрести необходимые страховые полисы), кросс-продажи - доступный канал для продвижения новых продуктов и услуг, так как не требуют дополнительных финансовых вложений.

Перекрестные продажи в страховании в последние годы играют довольно особую роль. Страховые компании создают отделы кросс-продаж, разрабатывают продукты специально для кросс-продаж, что свидетельствует о серьезных намерениях руководства улучшить этот метод продажи страховых продуктов [6].

II. По уровню автоматизации продажи делятся на:

1. Ручные продажи с использованием бумажных носителей.

Технология ручных продаж с использованием бумажных каталогов довольно проста и заключается в следующем: потребитель приезжает в офис продаж страховой компании, вручную заполняет заявку на страхование и анкету. Страховщик использует бумажный тарифный классификатор для определения цены страхового полиса, его заполнения, получения денег от клиента и выдачи ему страхового полиса. Эта технология продаж требует много времени и, следовательно, неэффективна. В конце концов, чем больше страховщик тратит на полисы, тем меньше он их продает. Из этого следует, что сумма собранных страховых премий при прочих равных условиях невелика.

2. Автоматизированные продажи с участием продавца.

Технология автоматизированных продаж с участием продавца предполагает несколько иной алгоритм действий страховщика и застрахованного. Страховщик заполняет анкету и заявку на страхование в компьютере в специализированной программе страхования. На основании заявления автоматически рассчитывается страховая премия и распечатывается полис.

3. Полностью автоматизированные продажи.

Технология автоматических продаж без участия страховщика реализуется через интернет-магазин страховой компании, когда клиент самостоятельно заполняет страховое заявление, а компьютерная программа рассчитывает страховую премию. Клиент может оплатить полис только через электронный банк или пластиковую карту и указать свой адрес, по которому ему принесут страховой полис, или оставить его в электронном виде.

III. По отношению к договору страхования, технологии продажи бывают двух основных типов:

Продление договоров страхования - повторное заключение договора страхования на новый страховой период при условии, что дата нового договора страхования наступает на следующий день после истечения периода страхования по ранее заключенному договору. Если иное не предусмотрено законом, страхователь имеет право заявить о своем намерении возобновить договор страхования не позднее, чем за месяц до окончания периода страхования.

Согласно различным экспертным оценкам в России, большинство страховщиков не продлевает договор страхования на новый срок в одной и той же страховой компании. И тому есть много причин: халатное урегулирование убытков, невежливый персонал и т. д. Однако главная причина заключается в том, что клиенту не сразу напомнили о необходимости повторного заключения договора страхования, этот клиент был просто забыт в страховой компании.

Технология новых продаж предполагает продажу страховых полисов потенциальным клиентам, то есть клиент впервые пришел в страховую компанию и заключил страховой полис для нового продукта для него.

IV. По каналам продаж:

1. Технология прямых продаж.

Прямые продажи - это продажа продуктов или услуг клиенту, которая происходит через личный контакт со страховщиком. Такие продажи проходят в удобном для покупателя месте. Это может быть офис, кафе, квартира и т. д.

Особенности прямых продаж: прямой контакт с клиентом на удобной территории; презентация товара или услуги; всесторонняя консультация от продавца.

К технологиям прямых продаж относятся: персональная технология продаж (офисная и вне офиса), ключевые технологии управления клиентами, прямая и электронная рассылка, теле-маркетинг и факс-маркетинг, интернет-маркетинг.

Прямые продажи представляют интерес для страховщиков и, следовательно, для страховщиков, прежде всего, с точки зрения снижения цены страхового продукта [4]. Снижение цены полисов достигается за счет отсутствия посредников в ряде продаж - клиент напрямую связывается со страховщиком или страховым агентом. Вы можете связаться со страховой компанией, посетив ближайший офис, позвонив по телефону или воспользовавшись интернетом.

2. Технологии посреднических продаж.

Посредническая продажа и продажа страховых продуктов через различных посредников.

Посреднические технологии продаж включают в себя: технологии продаж посреднической сети, технологии продаж на рабочем месте, банковские страховые технологии, агентство по продажам техники, технология брокерских продаж.

Итак, рассмотренные теоретические основы технологий страхования и продаж, используемые при организации продаж страховых продуктов; а также рассмотренные виды и методы внедрения технологий продаж в деятельность страховых организаций, позволяют сделать вывод о том, что система организации продаж страховых продуктов может быть построена в соответствии с сегментами страхового рынка и иметь свои отличительные особенности в зависимости от целевой аудитории, потребностей рынка и характеристик страхового продукта. Следовательно, для продажи страхового продукта страховщик выбирает конкретную технологию продаж. Всего страховая компания выделяет десять технологий; у каждого своя специфика. Каждый тип технологии продаж соответствует специфическим требованиям страховой организации, которая предлагает на рынке свои услуги и продукты. Не все технологии совершенны, но можно сделать их максимально продуктивными, приняв некоторые меры для повышения их эффективности.

Литература:

1. Быкова Наталья Николаевна. Сущность и механизм реализации имущественного страхования на современном этапе // вестник НГИЭИ. – 2016.
2. Кросс продажи в страховании Сергей Карпов // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://jarki.ru>
3. Технологии продаж страховых продуктов Максим Голубев 2018 // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://golybev.com>
4. Развитие технологий продаж страховой компании Николенко Николай // [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://www.kupievent.ru>
5. Реализация различных технологий розничных продаж страховых продуктов // [Электронный ресурс] // режим доступа: <https://osago-96.ru>
6. Кросс продажи в страховании Олег Шевелев // [Электронный ресурс] // режим доступа: <https://raydget.ru>
7. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании // [Электронный ресурс] // режим доступа: <https://mofree.ru>

ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПАНИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ. ПРИЧИНЫ (НЕ) УСПЕХА

МОГИЛЬНИКОВА В.Д.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Организация страховой деятельности в Российской Федерации закономерно протекало под влиянием многообразия факторов, среди которых значительное место занимает зарубежное страхование. Нахождение на прогрессирующем страховом рынке иностранных страховых компаний оказало особое влияние на формирование современного рынка страховых услуг в России. С данной позиции обсуждение иностранного страхования приобретает наибольшее влияние. Рассмотрение эволюции развития зарубежного страхования в Российской Федерации разрешает определить взаимоотношения между российскими и зарубежными страховщиками на протяжении различных этапов развития страхового дела в России, и, значит, позволит оценить и рассмотреть некоторые проблемы, происходящие на страховом рынке в настоящее время, а также подсказать очевидные пути их решения. Таким образом, тема нуждается в дальнейшем изучении.

Страховой рынок представляет собой взаимоотношения между страхователем и страховой компанией по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет финансовый фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий) [2, с. 78].

Утверждение Закона «О кооперации в СССР» в 1988 г. спровоцировало начало монополизации страхования в Российской Федерации. На рынке стали появляться первые акционерные страховые общества.

В результате на рынке России было сформировано более 1300 акционерных страховых обществ, а также ассоциация страховых компаний.

Параллельно с монополизацией страхового рынка России были учреждены общества с участием иностранного капитала, также была предоставлена возможность расширения дочерних обществ иностранных страховых компаний, аккредитования представительств зарубежных и формирования отечественных перестраховочных и брокерских фирм [4, с. 124].

В результате постсоветского периода в стране сформировалась практически новая юридическая база в сфере страхового дела и за кратковременный период рынок заполнился множеством страховых компаний, предоставляющих свои услуги.

В 1995 г. поднялся вопрос о присоединении России к Всемирной торговой организации.

Всемирная торговая организация (далее ВТО) – интернациональная организация, которая была создана с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово–политических отношений государств–членов. ВТО является правопреемницей действовавшего с 1947 года Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) [1, с. 118].

Страны–участники ВТО, которых на сегодняшний день 159, решают ряд поставленных задачи путем выполнения контроля многосторонних соглашений, проведения переговоров, а также оказания помощи развивающимся странам и осуществления наблюдения за экономической политикой государств–участников.

Изначально барьером входа на рынок России зарубежных страховых компаний тревожило общество. В связи, с чем страна продолжительное время ограничивало деятельность зарубежных страховых компаний (мораторий), чтобы защитить и

укрепить отечественную страховую систему. Это касалось введения запрета на работу по отдельным видам страхования (в т.ч. обязательным), уменьшения участия зарубежных страховщиков в капитале национальных страховых компаний и т.д. [3, с. 191].

Основной проблемой появления филиалов иностранных компаний является вопрос защиты потребителя страховых услуг. Так как любой филиал, в отличие от материнской компании, превращается «невидимым» для органов надзора за субъектами страхового рынка, фискальных ведомств и иных регуляторов финансовых рынков.

В данный момент работа зарубежных страховых компаний в России запрещена законодательством.

Изменения в страховом законодательстве Российской Федерации произошли после вступления в ВТО, что произошло в 2012 г. Среди иных обязательств, взятых на себя Россией, было обязательство предоставить доступ страховщикам и перестраховщикам из других стран – членам ВТО работать в России через филиалы.

Зарубежные страховые компании смогут войти на рынок России только с помощью дочерних компаний. На момент иностранные акционеры есть у нескольких страховых компаний Российской Федерации [7].

Традиционными формами нахождения зарубежных организаций на страховом рынке Российской Федерации являются:

1. Дочерние компании иностранных организаций, которые имеют лицензии на проведение страховых операций на территории России.

2. Страховые компании с различным по размеру участием иностранного капитала, но у которых нет статуса дочерних компаний по отношению к компаниям-владельцам вкладываемого капитала.

3. Представительства зарубежных страховых и перестраховочных компаний. Они не имеют права вести свою деятельность на территории страны пребывания.

4. Иностранные страховые брокеры – физические или юридические лица.

Выделяют два наиболее популярных для страхового дела аспекта понятия иностранного инвестора:

– понятие иностранной инвестиции из всех возможных вариантов размещения капитала сужается до единственной возможности – вложения в уставный капитал страховой организации;

– инвестиции могут быть вложены в существующий бизнес (т.е. в действующую страховую организацию путем выкупа доли акций либо доли учредителей ООО) или во вновь создаваемую компанию (что по российскому законодательству может быть исполнено в форме дочерней по отношению к иностранному инвестору российской страховой компании) [5, с. 212].

Законодательство предусмотрело ряд мер по ограничению доступа страховых организаций, являющихся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям), либо имеющих долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49 % или более 51 % [6].

Размер нахождения капитала зарубежных страховых компаний в уставных капиталах страховых организаций России рассчитывается в рублях как отношение суммарного капитала, принадлежащего зарубежным инвесторам и их дочерним обществам в уставных капиталах страховых организаций, к совокупному уставному капиталу страховых организаций.

Чтобы зарубежным страховщикам открыть свою страховую компанию на территории Российской Федерации следует все тщательно продумать, например, насколько выгодно будет открыть и насколько деятельность компании будет успешна. Ниже представлена таблица минусов и плюсов нахождения зарубежных страховых компаний на территории Российской Федерации.

Таблица 1 – преимущества и недостатки нахождения зарубежных страховщиков на территории Российской Федерации

Плюсы	Минусы
Величина российских городов, большой размер целевой аудитории	Низкая страховая грамотность населения
Разнообразие видов страхования, которые не представлены на страховом рынке России, тем самым привлекая клиентов страховать в иностранной компании	Малоизвестность компании, отсутствие рекламы
Низкая стоимость наемного труда	Недоверие населения к страховым компаниям
Не отвечает по долгам компании, так как ответственность ограничена размером доли как участника	Нахождение в «тени» за счет присутствия на рынке только в виде дочерней компании
Конкуренция	Конкуренция

Одной из наиболее крупных и популярных страховых компаний с долей иностранного капитала является ООО «РЕСО–ГАРАНТИЯ». Компания была создана в 1991 году и является универсальной страховой компанией, страной – учредителем являлась Республика Кипр, данная компания имеет лицензию на оказание 102 видов страховых услуг и перестраховочную деятельность. Партнерами фирмы «РЕСО–Гарантия» по перестраховочным программам являются компании «Hannover Re», «SCOR», «Munich Re» и др. Уставный капитал данной компании на 1 января 2019 г. составляет 10, 85 млрд руб. За период с января по декабрь 2018 г. фирма заключила 7 561 тыс. договоров страхования на общую страховую сумму 281,7 трлн руб. Величина собранных страховых премий за 2018 г. составила 91 493,7 млн руб., страховых выплат – 44 951,3 млн руб. [6].

Помимо, страховой компании ООО «РЕСО–ГАРАНТИЯ» существуют и примеры слияния нескольких страховых компаний под единым зарубежным «брендом». Так, например, под брендом одного из известнейших финансово-страховых концернов «Allianz» (Германия) в 2012 г. объединились страховые компании «РОСНО», «Прогресс Гарант» и САК «Альянс».

Сегодня, группа «Allianz» – один из ведущих поставщиков финансовых услуг в мире, основанная в Мюнхене в 1890 году. На страховом рынке Российской Федерации «Allianz» функционирует достаточно успешно: количество договоров страхования, заключенных за 2018 г. равняется 684,9 тыс., а сумма собранных страховых взносов – 12 377 млн. руб., уставный капитал компании по состоянию на январь 2019 г. оценивается в 2,85 млрд. руб. [7].

Помимо перечисленных страховых компаний на страховом рынке РФ осуществляют свою деятельность еще 7 зарубежных компаний:

1. АИГ (AIG), Нью-Йорк, США.
2. Райффайзен Лайф (Raiffeisen Life), Вена, Австрия.
3. МетЛайф (MetLife), Нью-Йорк, США.
4. Либерти страхование (Liberty Mutual), Бостон, США.
5. Зетта страхование (Zetta Insurance), Цюрих, Швейцария.
6. ЭРГО (ERGO), Дюссельдорф, Германия.
7. ППФ Лайф (PPF Life), Цюрих, Швейцария.

Предположительно в 2021 году в связи с окончанием моратория на территории Российской Федерации филиалы своих компаний откроют лишь 10–20 зарубежных страховщиков.

Во-первых, значительная доля мировых игроков уже находятся на рынке Российской Федерации (кроме, некоторых японских и американских компаний).

Во-вторых, требования для открытия филиалов будут достаточно жесткими (большой опыт работы, совокупные активы не менее \$5 млрд). Данные условия вероятно смогут выполнить не более 150 страховых компаний в мире, в основном страховщики жизни [7].

Параллельно свои филиалы за рубежом смогут открыть лишь 3-5 российских страховых компаний. Причинами этому послужат – значительные барьеры входа на рынок (в Европе – необходимость выполнять требования Solvency II, в развивающихся странах – низкий уровень либерализации страховых рынков, даже несмотря на членство в ВТО).

Требования ведения учета согласно законодательству страны, которая будет принимать российскую компанию, будет утверждать высокие расходы, окупить которые можно быть только при внушительных объемах бизнеса. Следовательно, российские страховые компании вероятнее будут реорганизовывать за границей филиалы из дочерних компании, чем выходить на «пустое поле» [7].

С 22 августа 2021 г. в силу должен вступить новый закон о присутствии иностранных страховщиков на территории Российской Федерации.

В разрабатываемом документе оговаривается правовой статус филиала зарубежной компании в России, а также особенности его деятельности, порядок аккредитации, особенности надзора и контроля за таким филиалом. Законопроект, вероятно введет новую процедуру для отечественных страховщиков и страховых брокеров, которые откроют свои филиалы и дочерние компании за рубежом: по новым правилам им придется получать разрешение Центробанка, по аналогии с действующей процедурой для банков. На сегодняшний день процедура надзора и контроля за филиалами и дочерними компаниями российских страховщиков и брокеров за пределами Российской Федерации не существует [6].

При этом государство может, как выиграть (в результате развития российского страхового рынка, и если в конкурентной борьбе победят национальные страховщики), так и потерпеть поражение (если резервы и прибыль будут уходить за рубеж, а страхование стратегически важных отраслей полностью перейдет под контроль иностранных страховых компаний).

Таким образом, история зарубежного страхования на территории Российской Федерации богата событиями различного характера – были периоды, когда иностранные страховщики играли в определенных секторах страхового рынка значительную роль, но были и моменты, когда зарубежные страховщики затихали на время, и было временное затишье в развитии, но неизменным остается следующее: на протяжении всего периода развития страхования в России иностранные страховые компании принимали активное участие. Зарубежное страхование оказало огромное влияние на развитие российского рынка страховых услуг.

Нахождение иностранных страховых компаний необходимо – для развития отечественного страхового рынка, для оказания конкуренции российским страховщикам, для укрепления межгосударственных отношений, для ускорения интеграционных процессов. Необходимо учитывать опыт иностранных страховых компаний, применять его для решения проблем национального страхового рынка и перенимать опыт преимущественно развитых и успешно функционирующих компаний. Для обеспечения полноправной, равносильной деятельности с наиболее крупными, лидирующими компаниями стоит принимать меры по оздоровлению и укреплению национального страхового рынка, установлению более развитой инфраструктуры и самое главное способствовать воспитанию страховой культуры у населения.

Существующий страховой рынок Российской Федерации активно развивается, хотя несколько отстает от зарубежных «коллег». Значительные препятствия в основном определены недостаточностью развития страховой культуры. При этом, перспективы развития механизма страхования, как системы предоставления защиты имущественных

интересов граждан, хозяйствующих субъектов и органов власти, и предоставления им определенных гарантий, в Российской Федерации довольно оптимистичны.

Литература:

1. Страхование. Страховой рынок России: учеб. пособие для вузов / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 118 с.
2. Страхование в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Дик – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 78 с.
3. Страхование ВЭД. Учебник и практикум: учебник / А.П. Архипов – М.: КноРус, 2019. – 191 с.
4. Основы страхования и страхового дела: учебное пособие / В.П. Галаганов – М.: КноРус, 2018. – 124 с.
5. Экономическая статистика в страховании: учебник для академического бакалавриата / А. Е. Суринов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 212 с.
6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://raexpert.ru>
7. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ НА РОССИЙСКОМ И ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

МОГИЛЬНИКОВА В.Д.

Научный руководитель – Склифус В.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Система продажи страховых продуктов для значительной части современных компаний является основной частью организационной структуры. В рыночных условиях продавать страховой продукт сложнее, и общение с клиентом о покупке полиса является прерогативой системы продажи страхового продукта. Поэтому он становится важнейшим элементом организации компании, который определяет ее прибыльность и эффективность.

Каналы продаж – один из сложных, но в то же время неотъемлемых решений, с которыми сталкивается страховая компания. Его история довольно долгая: сети традиционных агентов известны за десятилетия существования страхового бизнеса, но в то же время страховой рынок развивается параллельно с экономикой в целом, поэтому на рынке появляются новые методы продаж – банковское страхование, онлайн-продажи [3].

До недавнего времени основным подходом российских страховщиков было предложение стандартных продуктов для больших групп потребителей без учета особенностей конкретных сегментов страхового рынка. Однако по мере роста конкуренции на страховом рынке многие страховщики вынуждены обращать внимание на соответствие свойств своих продуктов потребительским предпочтениям в определенных сегментах рынка. Подход к страховым продуктам варьируется в следующих секторах:

- ориентация продукта на потребности и предпочтения целевых клиентов, полученные после исследования рынка;
- определение характеристик своих страховых услуг, которые их отличают и отличают от конкурирующих страховых продуктов;

- качество страхового продукта;
- отзывчивость ассортимента страховых продуктов – быстрое изменение условий договоров и ставок в зависимости от динамики потребностей рынка и индивидуальных потребностей.

Страховые компании могут использовать каналы продаж для распространения своей продукции. Они могут быть прямыми, которые предоставляют страховщику прямой контакт с клиентом, и косвенными, которые содержат разрыв связи между страховщиком и клиентом. Примерами прямых каналов являются колл-центры, страховые агенты и назначенные представители, а косвенными каналами являются страховые брокеры, независимые финансовые консультанты (Рис. 1) [2].

Каждый канал распределения несет затраты и выгоды, и страховщики должны проанализировать их и решить, какой из них использовать. Количество каналов распределения, доступных страховщику, зависит от типа продукта, услуги и клиента, с которым он имеет дело.

Канал продаж направлен на то, чтобы предоставить клиентам доступ и покупку продуктов наиболее эффективным способом для компании.

Агенты и брокеры с несколькими полномочиями выступают в качестве посредников в сфере страхования. Деятельность страховых посредников требует соблюдения ряда условий. Для получения этого статуса необходим профессиональный сертификат. Таким образом, посредники страхового рынка подтверждают свой уровень подготовки.



Рис. 1 – Каналы продаж страховых продуктов

В западных странах до 90% всех транзакций совершаются через страховых посредников. Это престижная, прибыльная и сложная профессия. Успешный страховой агент пользуется уважением в обществе, его доход высокий и стабильный. Универсальные страховые посредники постепенно вытесняют брокеров и агентов с рынка [5].

Страховые агенты действуют от имени и по поручению страховщика, а страховой брокер, как правило, действует в интересах страхователя (перестраховщика), поэтому деятельность брокеров регулируется отдельно, используя специальные формы и методы.

Типы агентов:

– прямые. Такие страховые посредники являются частью персонала организации, имеют постоянную заработную плату и могут обслуживать только одну компанию.

– мономандатные. Здесь практикуют сделную заработную плату, это стимулирует агента к работе, обслуживается только один страховщик.

– многомандатные. Такие агенты обычно ориентированы на один вид страхования, но обслуживают сразу несколько компаний и получают деньги от ряда транзакций в виде комиссионных платежей.

Страховые брокеры – экономически независимые участники рынка, независимые субъекты хозяйствования; они сотрудничают одновременно со многими страховыми компаниями [1].

Закон обязывает брокеров оформлять лицензию на свою работу. Ее наличие определяет круг полномочий: расширение клиентуры; выбор соответствующих страховых компаний; консультации и оценка рисков, которые могут возникнуть при заключении договора; сбор и предоставление информации, необходимой для застрахованного по договору; оформление документов (контракты, полисы, договора); сбор страховых взносов и др.

Брокеры могут выполнять и другие действия. Агенты отличаются тем, что они больше зависят от компании, в которой они работают, хотя это обязательный вариант.

При прямых продажах страхователь может заключить договор страхования, связавшись напрямую со страховой компанией, минуя страхового агента. Каналами заключения договоров выступают современные средства связи: телефоны, факсы, компьютерная сеть, включая электронную почту, сайты страховых компаний, интернет-магазины и т. д. Этот канал продаж позволяет страховщику значительно сократить расходы на содержание персонала и аренду помещений.

Интернет становится все более популярным инструментом прямого маркетинга в страховой отрасли. Это удобно для обеих сторон: страховщик может сравнить похожие продукты с разными страховыми компаниями дома или на работе и выбрать тот, который лучше всего соответствует его потребностям: отправить запрос и ожидать обратного вызова. Для страховщика: это еще один современный способ поиска клиента, для развития которого многие компании предлагают скидку на полис при оформлении онлайн [4].

Нельзя не отметить и высокие показатели продаж через банковскую сеть во Франции и Испании. В этих странах более 50% страхового продукта, включая договоры страхования жизни, продается через банки. Конечно, такой каналный подход предназначен для простых продуктов массового страхования. Привлечение покупателей во многих странах осуществляется за счет дополнительных налоговых льгот для полисов страхования жизни. По сути, такая политика является финансовым продуктом.

Страховая компания, в свою очередь, благодаря сотрудничеству с банком минимизирует затраты на содержание персонала агентов, расширяет круг потенциальных клиентов, сохраняя страховой портфель под своим контролем.

Таким образом, в Европе bancassurance является наиболее значимым каналом продаж, главным образом для продуктов страхования жизни и пенсионного страхования. В Бельгии на долю банков в объеме реализации программ по страхованию жизни приходится 48%, во Франции – 64%, в Италии – 59%, в Испании – 72%. Существенно меньше, но все же достаточно велики эти доли в Нидерландах (19%), Германии (25%), Великобритании (20%). В самой «банковской» стране – Швейцарии – она составляет, как ни странно, всего 2% [3].

Но чисто российским явлением стал высокий уровень продаж продуктов автострахования через автосервисные услуги. Таким образом, с самого начала страховщики ориентировались не на страховщиков, а на страховых брокеров (банки и

автодилеры) и назначали страховку, которая обеспечивала быстрый сбор страховых премий, большой объем продаж и экономия ресурсов для продвижения страховых продуктов.

Несмотря на то, что в теории взаимодействия страховой компании и автосалона, это выгодно обеим сторонам, на практике партнерство осложняется многими внутренними противоречиями.

Так, если в Японии дилеры продают менее 0,3% ОСАГО и полных страховых полисов, то в России доля этих продавцов достигает 20-25%. Однако есть основания полагать, что это картина скоро изменится. Дело в том, что по характеру своей деятельности страховые подразделения дилеров наиболее близки к брокерам: они представляют интересы застрахованных, работают одновременно с несколькими страховщиками и получают комиссионные вознаграждения.

По данным ЦБ РФ на 2018 год, страховщики получали большую часть своих вкладов с участием посредников (73,3%). Через кредитные организации было получено 89,3% взносов в страхование жизни, привлеченных при участии посредников, в частности инвестиционного страхования жизни (именуемого ИСЖ), которое банки предлагают своим клиентам альтернативу или дополнение к вкладам [6].

Продажи страховых продуктов через Интернет удвоились за год, составив 5% страховых взносов. Основной причиной является активное развитие электронного ОСАГО – за год доля платежей по ОСАГО, полученных через Интернет, более чем удвоилась, достигнув 30,6%. Стоит отметить, что премиальная структура страховщиков по каналам продаж достаточно стабильна. Так, в 2018 году посредники отчитались о наибольшей прибыли страховых компаний, из которых более половины взносов поступили от кредитных организаций.

Страховые рынки в зарубежных странах вызывают большой интерес со стороны российских страховщиков, так как существует большое количество прогнозов, основанных на анализе этих рынков, опережающих в развитии отечественный страховой рынок на 5 – 7 лет.

Европейская система каналов продаж очень похожа на российскую систему. Единственная разница – сосредоточение на долгосрочном страховании жизни. Однако в этой области ни в одной стране прямое страхование не превалирует над другими каналами. Этот канал популярен только в Хорватии, Ирландии и Словакии, где он занимает более 30% собранных премий.

В сфере продаж продуктов, помимо страхования жизни, прямые продажи становятся все более популярными, и в большинстве европейских стран они являются вторыми по величине каналами продаж после посредников. В отличие от продажи сложных продуктов страхования жизни, прямые продажи через служащих и на расстоянии являются довольно распространенным явлением в дистрибуции данных продуктов. В двух странах прямые продажи являются даже основным каналом: Хорватия (доля рынка 72%) и Нидерланды (49%). Прямые продажи также распространены в Ирландии, Австрии и Франции, где они составляют более 35% от общей доли рынка [3].

Например, в Финляндии прямой канал, включающий дистанционные продажи или штатных сотрудников, работающих полный рабочий день, очень важен и занимает около 30% рынка страхования жизни, также заметный рост продаж через интернет.

Во Франции многие страховщики сейчас фокусируются на онлайн-продажах как на потенциальном канале с низкими затратами.

Рынок страхования в Швейцарии особенно выделяется: согласно имеющимся данным, 84% страховых премий в Швейцарии собираются через прямые продажи.

Популярность прямых продаж в Италии растет благодаря постоянному увеличению числа пользователей телефонных и интернет-продаж.

В Западной и Восточной Европе, агенты, телефон и интернет являются основными каналами продаж для страхования имущества. Банки доминируют в продаже страхования жизни на Западе. Рынок страхования жизни развивается вместе с появлением новых отделений банка. Лидерами Европы являются Португалия (88% премии) и страны Средиземноморья – Испания, Франция и Италия. Рынки Великобритании и Ирландии отличаются от других западноевропейских рынков, где брокеры взимают более 70 процентов премий по страхованию жизни [4].

Таким образом, современная страховая компания должна иметь развитую систему продажи страховых продуктов, которая представляет собой определенную комбинацию каналов продаж и зависит от того, с какими сегментами страхового рынка страховщик намерен работать. Выбор той или иной модели (системы продаж) зависит от многих показателей, включая цену страховых услуг (страховой тариф), сохранение сети продаж и потенциал рынка.

Анализ текущей ситуации чрезвычайно важен для определения уровня развития конкретных каналов распределения, а также для выяснения трудностей, с которыми сталкиваются страховщики при выборе конкретной стратегии. Широкий спектр методов распространения подразумевает широкий спектр проблем во взаимоотношениях страховщика и посредника, а также во внутренней стратегии компании.

Литература:

8. Аналитическое кредитное агентство АКРА // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru/about>
9. Агентство «РИА Рейтинг»: Кредитные рейтинги и исследования [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.riarating.ru/>
10. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.asn-news.ru/>
11. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://raexpert.ru>
12. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gks.ru>
13. Центральный банк Российской Федерации // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС В ОФИСАХ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

ПОПОВА П.П.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж – ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Качество клиентского сервиса в современных условиях и в наши дни может быть «помощником» для формирования плана работы для страховой компании, которая работает в условиях жесткой конкуренции. Возможность выбора позволяет страхователю уделять внимание характеристикам продукта и клиентскому сервису. Вначале 70-х гг. XX в. Дж. Траут и Э. Райс утверждали, что «...компании могут увеличить прибыль, по крайней мере, на 25 % только за счет уменьшения недовольства клиентов на 5 %» [5; 2].

Обслуживание клиентов - это один из важнейших факторов конкурентоспособности страховой компании. Фактор клиентского сервиса не занимает должного места на страховом рынке. Заключив договор страхования, и совершив процесс урегулирования убытков быстро и без проблем для страхователя, можно

увеличить долю пролонгаций, привлечь новых клиентов и партнеров. Качественный клиентский сервис позволит страховой компании получить хорошую репутацию на рынке и расширить клиентскую базу.

В современных обстоятельствах на рынке страхования страхователь акцентирует интерес далеко не только лишь на свойствах продукта, но кроме того и на клиентское обслуживание. Свойством клиентского обслуживания считается долговременный инструмент страховой организации и прибором выживания на рынке страхования.

При этом никак не нужно концентрироваться только лишь в продажах. Во всяком случае, клиентское обслуживание - это не только лишь быстрота заключения договора страхования. Основную значимость представляет обслуживание договора страхования абсолютно на всех стадиях его действия. Сопровождение договора страхования – это организация сервиса застрахованных лиц. В данном бизнес-процессе создаются деловые отношения между страхователем и страховщиком.

Большая конкуренция в сложившихся условиях на страховом рынке, заставляют страховые организации корректировать и менять план продаж и стандарты обслуживания. Принцип ориентации на страхователя реализован не полностью. Многие компании изменяют клиентоориентированный подход. Это связано с неверным представлением и недостатком опыта в обслуживании клиента. В связи с этим у потенциальных клиентов складывается неверное представление о страховых компаниях, а это связано с ее успешностью [5;2].

Клиентоориентированность – это совокупность мероприятий, которые направлены страховой компанией на изучение желаний клиента, удовлетворение его потребностей с целью получения дополнительной прибыли.

Клиентоориентированный подход за счёт повышения качества обслуживания клиентов и удовлетворения их потребностей, уровня сервиса является важнейшим конкурентным преимуществом в условиях жесткой конкуренции на рынке страхования. Привлечение клиентов и удержание наиболее прибыльных из них обеспечивает рост дохода страховой компании [7].

Существует ложное мнение, что понятие «клиентоориентированность» возникло недавно и является новым направлением в маркетинге. Элементы клиентоориентированности существовали в страховом бизнесе всегда, и подтверждением этому выступают неопровержимые факты. Одно из древних китайских выражений: «Человек не должен открывать магазин без улыбки на лице» [6].

В понятии о клиентоориентированности уделяется внимание получению именно дополнительной прибыли. Существуют мероприятия, которые направлены на удовлетворение требований клиентов, и они не приносят дополнительных выгод, тогда страховая компания не оправдывает подобные затраты [5].

Условия для вывода страховой организации на уровень клиентоориентированности представлены следующими пунктами:

- Участие руководства, его вера в качественный сервис и в возможность индивидуальной работы с каждым клиентом.
- Финансирование. На разработку и реализацию проекта потребуются денежные вложения.
- Регулярное улучшение качества обслуживания. Правильная работа сотрудников, высокая культура обслуживания дает клиенту правильное понимание товара, выводит престиж страховой компании на новый уровень и повышает продажи.
- Систематическое повышение квалификации сотрудников. Пренебрегая обучением персонала, руководитель должен использовать главный принцип успешности страховой компании - грамотная работа мотивированных, клиентоориентированных сотрудников.

– Командные отношения внутри. Каждый из работников страховой организации не должен следовать принципу «каждый сам за себя» или конкурировать с другим.

– Участвуют все. Каждый работник страховой компании, вне зависимости от его удаленности от страхователя должен понимать, что его работа также оказывает влияние на восприятие клиентом общего качества сервиса страховой организации [6].

Клиентоориентированный подход укрепляет конкурентоспособность страховой компании и открывает возможности для получения дополнительной прибыли из нескольких источников. Для страховых продуктов характерна антиселекция - отрицательное влияние на прибыль, способствующее выбором страхователями только тех продуктов, по которым наступление риска наиболее вероятно. По сравнению с продажей первичного продукта степень антиселекции при продаже дополнительного продукта постоянному клиенту уменьшается. И расходы на привлечение нового клиента в несколько раз превышают расходы на удержание постоянного клиента. Следовательно, при продаже дополнительного продукта постоянному клиенту расходы снижаются. Доступ к источникам дополнительной прибыли обеспечивает страховой организации более широкие по сравнению с конкурентами возможности ценообразования в отношении постоянных клиентов, что повышает его конкурентоспособность [5].

Чтобы страховая компания стала клиентоориентированной недостаточно предлагать качественный сервис или потратить массу средств на программу лояльности. Клиентоориентированность проявляется в каждой части сервиса. Это составляющая компании, правильная структура мышления ее агентов, внешняя и внутренняя готовность компании приложить максимальные усилия для удовлетворения потребностей клиентов.

На пути развития клиентоориентированности страховая компания проходит три этапа:

1. Развитие высокого сервиса;
2. Предоставление клиентам профессионального сервиса;
3. Компания как центр обслуживания клиентов [4;11].

На основе страховой компании и ее тщательно изученных принципов, правил, технологий работы с клиентами, а также на основе результатов проведенного клиентского аудита консультантами страховой компании могут быть разработаны:

- Стандарты обслуживания клиентов;
- Корпоративная книга успешных продаж;
- Стандарты работы корпоративного Call-центра;
- Стандарты ведения деловых переговоров, презентаций и публичных выступлений;
- Кодекс корпоративного поведения сотрудников и другие корпоративные стандарты.

Использование стандартов необходимо в следующих случаях: при росте конкуренции; при увеличении количества жалоб от клиентов на работу службы менеджмента; при увеличении количества «трудных случаев» при работе с клиентами или после совершения клиентами сделки; при росте количества «уходящих» клиентов по вине отдела продаж; при отсутствии выстроенной и логичной технологии работы с клиентами; при отсутствии системы оценки работы агентов, а также контроля качества работы с клиентами [3;4].

Стандарты обслуживания клиентов - часть «Стандартов работы персонала», относящаяся к взаимодействию с клиентами.

Стандарты обслуживания клиентов - свод требований и норм, которые должен соблюдать страховой агент в ходе личного или дистанционного взаимодействия с клиентами.

Цели внедрения стандартов в страховые организации — обеспечить страховой компании стратегическое конкурентное преимущество. Наличие стандартов гарантирует клиенту, что он получит обслуживание должного качества [7].

Стандарты работы персонала должны соответствовать следующим критериям:

1. Конкретность — не должны содержать неоднозначных формулировок, имеющих различное толкование людьми с разным образованием, воспитанием, опытом.

2. Измеримость — если стандарт предполагает совершение сотрудником какого-либо действия в течение определенного времени, то это время или единицы измерения должны быть четко зафиксированы.

3. Реальность исполнения — стандарты не должны содержать взаимоисключающих или противоречащих друг другу требований.

4. Прозрачность для сотрудников целей — только если сотрудники понимают, для чего предназначен тот или иной стандарт, какую потребность клиента он удовлетворяет, и какие чувства может вызвать у клиента при несоблюдении стандарта.

5. Предоставление сотрудникам самостоятельности в пределах их полномочий. Стандарты должны оставлять некоторую свободу для творчества и личностного самовыражения сотрудников.

6. Комплексность — стандарты должны охватывать весь персонал компании, а не только должности, непосредственно отвечающие за работу с клиентами.

7. Рекомендуемый критерий: соблюдение единой структуры стандартов для всех должностей. Это позволяет сотрудникам быстрее ориентироваться в требованиях, а руководителям — более четко и системно контролировать соблюдение стандартов.

Клиентоориентированный подход за счёт повышения качества обслуживания клиентов и удовлетворения их потребностей привлекает клиентов и удерживает наиболее прибыльных из них, тем самым, обеспечивая рост доходности своей компании.

Клиентов можно привлечь и удержать, только если они заинтересованы в получении услуги у данной страховой компании. Не каждая страховая компания понимает, что обслуживание клиентов — это продажа. Качественное обслуживание клиента влияет на продажи страховых продуктов и услуг.

Главная проблема заключается в том, что страховые агенты не считают обслуживание клиентов маркетинговой стратегией. Многие агенты относят его к послепродажным обслуживаниям, а не к будущим продажам.

Для многих страховых компаний повышение качества сервиса становится более эффективным помощником для увеличения объема продаж и прибыли, чем маркетинг, продвижение или реклама. В страховых компаниях, где разработаны грамотные стратегии работы с клиентами, это направление деятельности приносит больше чистой прибыли, чем научные исследования и разработки, внедрение новых продуктов и оборудования, широкий ассортимент, продажа в кредит и любые другие стратегии [7].

Качественное обслуживание — это эффективный инструмент продаж, он обеспечивает устойчивое конкурентное преимущество. Многие страховые компании вкладывают огромные средства в улучшение качества обслуживания. Но иногда эти инвестиции приносят минимальную прибыль, потому что качественный сервис становится конкурентным преимуществом лишь тогда, когда влияет на принятие решения о заключении договора, и клиенты способны заметить улучшение.

Представления клиентов о качественном обслуживании сегодня изменились. Сегодня это определение включает удобное месторасположение, широкий ассортимент, лидерство на страховом рынке и оперативность, а также и конкурентоспособные цены [6].

Главную значимость при предоставлении услуг клиентам исполняет осведомленность клиента о страховой компании, о ее работе, а также типах услуг, которые она дает в рамках собственной работы. Клиентов следует оповещать об предлагаемых страховой компанией услугах, а также постоянно напоминать о возможности пользоваться ими. Грамотно описанная, а также доведенная до самого клиента сведения в значительности предостерегает потребность обращения клиента в страховую компанию ради дополнительной информации.

У страхового клиентского сервиса есть специфические характеристики: обслуживание страховой компании направлено на удержание имеющихся клиентов.

Страховое обслуживание – деятельность страховщика в отношении страхователей по удовлетворению потребностей в страховой защите; бизнес, направленный на выстроенную систему технологий по обслуживанию клиентов, имеющих начало процесса в виде подачи заявления потенциального страхователя на заключение договора страхования и завершение сделки в качестве урегулирования возникших убытков [1; 2].

Действия, которые должна предпринять страховая компания для того, чтобы стать клиентоориентированной: приложить максимальные усилия для удовлетворения потребностей клиента; демонстрировать клиенту, что с помощью ее предложений он сможет решить свою задачу; проводить опрос клиентов с целью выявить недочеты, проанализировать проделанную работу и улучшить ее; создавать у клиентов чувство доверия; подобрать клиентоориентированный персонал; не забывать о личном контакте с клиентами; предоставлять клиентам только те услуги, которые соответствуют их ожиданиям и превосходит их; разработать маркетинговую программу, благодаря которой клиенты будут увеличивать частоту своих сделок со страховой компанией; создать команду по работе с клиентской базой [5].

Многие современные страховщики считают, что клиент купит все и потому работает с целью получить быструю прибыль. Внедрение программы лояльности требует дополнительных средств, и страховые компании не готовы к дополнительным финансовым вложениям. Однако правила клиентоориентированного подхода действуют. Недовольные сервисом клиенты уходят к конкурентам, а прибыль страховой компании падает [7].

Программа лояльности — комплекс мероприятий, направленный на улучшение отношений с потенциальными клиентами, и увеличение прибыли, и создание положительного имиджа страховой компании. Российские страховые организации столкнулись с проблемой необходимости внедрения клиентоориентированности в начале 2000-х годов, и страховые компании, которые не смогли приспособиться к другой системе ведения бизнеса, просто ушли с рынка. Если страховая компания не задумывается о клиентской лояльности, они уйдут к конкурентам, и компания упустит прибыль. Страховая компания рискует потерять бизнес. Успешное внедрение правил клиентоориентированности приведет к созданию популярного продукта [5].

На сегодняшний день все больше страховых компаний стремится к формированию программы лояльности. Становится актуальным отслеживание изменений потребностей клиентов, уделять внимание повышению ценности услуг и продукта для клиента, в том числе повышать качество услуг.

Клиентоориентированность - это способность страховой компании и их сотрудников своевременно обнаруживать желания клиентов, чтобы удовлетворить потребности на их страховые продукты или услуги с максимальной выгодой. В контексте страхового бизнеса, клиентоориентированность создает поток лояльных клиентов, увеличивает продажи и помогает отличаться от конкурентов.

Сегодня страховой бизнес невозможно представить без клиентов. Поэтому настолько важно и управление отношениями с клиентами – ведь каждый страхователь

индивидуален, а из информации, которую предоставил клиент, и складываются взаимоотношения между страховщиком и страхователем [7].

Клиент, совершивший сделку, часто выбирает не страховую компанию, а систему ее клиентского обслуживания. При этом страховые компании конкурируют ценой, качеством услуги, дополнительным сервисом. Страховой бизнес находится в нетипичной для нефинансовых отраслей ситуации, так как понятие «страховой услуги» в клиентском восприятии размыто. Оценке подвергаются скорость и качество обслуживания, качество обработки претензии и многое другое. Создание условий для работы с клиентами повышает эффективность финансового результата деятельности страховщика.

Литература:

1. Кондратцкая Т. А. Хоавило Д. С. Клиентский сервис в страховых компаниях // статья. – М. : БГУ, 2017. – 11. с. 2.
2. Летичевская Е. Л. Методологические основы эффективной организации комплексного страхования граждан: диссертация. – М. : Ленинские горы, 2013. – 96. с. 2.
3. Серых Е. О. Клиентоориентированность, в чем суть?: статья. – Нвк. : Персонал 2014: проблемы, перспективы, развитие, 2014. – 7. с. 4.
4. Шашкова Е. А. Беляева О. В. Прибыль страховой организации и пути ее повышения // Международный студенческий научный вестник. – 2014. - № 1 с. 11
5. Premium Management // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://premiummanagement.com/blog/klientoorientirovannost>
6. Ваши люди // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.your-people.ru/standarty_obs_lujivaniya.php
7. Club ТК // [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://clubtk.ru/standarty-obs_luzhivaniya-klientov

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ РОССИИ

СВИНИНА Д.С.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С развитием математических методов анализа экономических процессов определился ряд фундаментальных показателей, которые характеризуют экономическое состояние любой страховой организации. Такие показатели были названы макроэкономическими показателями. Понимание экономической сущности этих показателей и их влияния друг на друга является основой для разработки политики регулирования экономических процессов в страховой организации.

Макроэкономические индикаторы — это особые числовые показатели, используемые в макроэкономике, которые служат для отражения экономического состояния [5, 21].

Основными макроэкономическими индикаторами в страховой отрасли являются:

1. Валовой внутренний продукт (млрд. руб.) — характеризует стоимость, специализированных для потребления и накопления товаров и услуг, в ценах конечного клиента.

Доля страхования в ВВП государства характеризует долю страховой отрасли в валовом продукте экономики и демонстрирует динамику глубины проникновения страхового рынка в экономику. Показатель проникновения страхового рынка (в процентах) определяется как часть объема страхового рынка относительно общего ВВП

страны. Валовой внутренний продукт определяет содержание доли страховых услуг в экономике страны.

Доля совокупной страховой премии в валовом внутреннем продукте является главным макроэкономическим индикатором развития страхового рынка [4, с. 255].

2. Потребительские расходы в среднем на душу населения (руб./месяц) – это доля национального продукта; общие и совместные расходы домохозяйств на потребительские услуги и товары долговременного и кратковременного использования, произведенные внутри страны и импортированные из-за границы.

Рост показателя страховых премий на душу населения показывает на заинтересованность граждан в страховании своих имущественных интересов и готовность наращивать свои расходы на страхование [3, с. 110].

3. Страховые премии по добровольному страхованию (млрд. руб.) - представляют собой плату за страхование, которую страхователь (юридическое или физическое лицо), решившее застраховать жизнь, здоровье, имущество, ответственность или риски по добровольным видам страхования, платит страховщику при заключении договора страхования.

4. Страховые премии по обязательному страхованию (млрд. руб.) - представляют собой плату за страхование, которую страхователь (юридическое или физическое лицо), решившее застраховать здоровье, ответственность или риски по обязательным видам страхования, платит страховщику при заключении договора страхования [1, с. 20].

5. Валовой региональный продукт (млн. руб.) – это стоимость всех товаров и услуг, произведенных лишь на территории отдельного региона.

Об уровне развития регионального страхового рынка можно судить по доле страховых услуг в ВРП.

Показатель, измеряющий валовую добавленную стоимость, исчисляемый методом исключения из суммарной валовой продукции объёмов её промежуточного потребления.

Данный показатель характеризует вклад страхового рынка в валовой региональный продукт отдельных регионов.

Валовой региональный продукт – ведущий показатель региональных счетов – применим, приемлем, благоприятен и удобен для общей характеристики результата региональной экономики и может использоваться при оценках емкости региональных рынков [4, с. 120].

6. Потребительские расходы в среднем на душу населения в регионе (руб./месяц) – это часть денежных расходов, которая направляется домашними хозяйствами непосредственно на приобретение потребительских товаров и личных услуг для текущего потребления в конкретном регионе. [3, с. 123].

7. Страховые премии по добровольному страхованию в регионе (млрд. руб.) – это та сумма денежных средств, которую уплачивает физическое или юридическое лицо страховой компании, желая застраховать определенные риски имущественного или нематериального характера по добровольным видам страхования в конкретном регионе.

8. Страховые премии по обязательному страхованию в регионе (без ОМС) - это плата за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в соответствии с порядком и сроками, установленными договором страхования по видам страхования, закрепленными в соответствии с законодательством РФ без учета ОМС в каком-либо конкретном регионе [1, с. 25].

Данные макроэкономические показатели дают возможность оценить эффективность функционирования страхования, как рыночного механизма. Макроэкономические индикаторы деятельности страховщиков позволяют

сформировать единую прозрачную отчетность, представляемую в Центральный банк Российской Федерации и иные надзорные органы.

Одним из наиболее важных макроэкономических показателей является динамика валового внутреннего и валового регионального продуктов, которые отражают положительные и отрицательные изменения в экономике страны или отдельного региона.

Валовой внутренний продукт представляет собой сумму валовой добавленной стоимости всех отраслей в основных ценах плюс чистые налоги на продукты.

На текущий момент связь между динамикой ВВП и совокупной страховой премией практически не прослеживается, что является отражением весьма сложных связей между общеэкономическим развитием и страховым рынком, а также обусловлено тем фактом, что динамика ВВП во многом зависит от внешнеэкономических условий.

ВВП рассчитывается за определенный период времени (год или квартал), и используется для оценки размеров экономики страны или региона [2, с. 54].

Величина совокупной страховой премии включает в себя и премии, собранные по налогосберегающим схемам, которые не считаются реальным страхованием, в связи, с чем показатель отношения страховой премии к ВВП не является безусловным индикатором развития страхового рынка в РФ и может использоваться лишь с предоставленной оговоркой. А это значит, что замедление прироста совокупных показателей страхового рынка, в частности страховой премии, в постоянных ценах еще не означает замедления развития реального рынка страхования [2, с. 69].

Макроэкономические показатели не всегда оказывают прямое воздействие на развитие добровольных видов страхования в регионе. Наибольшее влияние на добровольное страхование оказывает общий уровень инфляции, в то же время объем валового внутреннего продукта показал обратную зависимость [2, с. 73].

Страхование во многих регионах рассматривается как важнейший инвестиционный источник развития и необходимый финансовый механизм обеспечения устойчивого экономического роста в комплексе мер социально-экономической защиты интересов граждан, организаций и государства.

Изучение и исследование региональных страховых рынков имеет существенное значение, поскольку они неразрывно связаны с эффективностью экономики региона. Развитый страховой сектор содействует развитию инвестиционной деятельности, выполняет компенсационную функцию в части защиты имущественных интересов хозяйствующих субъектов [1, с. 6].

Валовой региональный продукт (ВРП) рассчитывается производственным методом и характеризует собой сумму первичных доходов участников производства.

ВРП исчисляется как сумма валовой добавленной стоимости (в основных ценах) всех секторов экономики, созданных на территории конкретного региона [3, с. 12].

Потребительские расходы (затраты) в среднем на душу населения исчисляются делением годового объема денежных доходов потребительских расходов на 12 и на среднегодовую численность населения.

Страховая премия на год по видам страхования рассчитывается с учетом годового базового тарифа в % от страховой суммы по виду страхования деленного на 100 и умноженное на страховую сумму по виду страхования.

Рассчитать страховую премию по каждому виду страхования на период страхования можно умножив страховую премию за год на количество лет страхования.

Чтобы рассчитать страховую премию на период неполных лет надо страховую сумму умножить на годовой базовый тариф в % от страховой суммы, поделить на 100, умножить на количество дней действия договора и разделить на 365.

Если срок страхования менее года, то годовой базовый тариф умножается на коэффициент краткосрочности в зависимости от количества месяцев страхования. При этом неполный месяц принимается за полный [4, с. 33].

Макроэкономические показатели важны и актуальны для прогнозирования экономического и финансового развития страховой компании и принятия правильных и верных решений, а также, что между ними существует довольно тесная связь и изменение одного из них влечет изменение других.

Темп подъема премий по результатам 2018 года составил 15,7%, а без учета страхования жизни – 8,4%. Впрочем, доля страховых премий в ВВП существенно не изменилась: 1,42% против 1,39% в прошлом году [6, с. 3].

Положительная динамика объема премий в 2018 году обеспечена в основном личным страхованием. По добровольным видам темпы роста премий и выплат практически совпадают. По страхованию жизни и обязательным видам динамика изменения премий и выплат разнонаправлена. В целом по рынку темп роста премий выше темп роста выплат.

Объем страховых премий по добровольным видам страхования за 2018 год составил 1,22 трлн рублей против 1,03 трлн рублей в прошлом, а по обязательным – 250,9 млрд рублей против 246,2 млрд рублей [6, с. 6]. В целом в 2018 году было заключено 4,73 млн договоров (по сравнению с 2017 годом число договоров увеличилось на 798 тысяч) – это лучший результат на последние 4 года.

Рост показателя страховых премий на душу населения указывает на заинтересованность граждан в страховании своих имущественных интересов и готовность увеличивать свои расходы на страхование. За период с 2015 года по 2018 год рост премий на душу населения оказался на уровне 27,7%.

Доля страховых премий в ВВП росла в последние 3 года. В 2016 году доля ВВП составила 1,37%, а в 2018 году доля страховых премий в ВВП составила 1,42%, темп прироста показателя в этот период – 2,53%. Ключевым показателем стратегии развития на период до 2020 года было увеличение доли страховых премий в ВВП с 1,2% до 4% [6, с.4].

Согласно стратегии развития страхового рынка, которая утверждена Правительством РФ, страховой рынок должен увеличиться к концу 2021 года до 14 тыс. рублей.

Стратегия развития страхования – это важный элемент страховой политики государства, поскольку она задает параметры развития страхового сектора, методы и сроки их достижения.

Страховой рынок имеет значительный потенциал, который можно реализовать, определив основные направления развития, выявив и преодолев имеющиеся препятствия.

Для страхового рынка Российской Федерации характерен недостаточно высокий уровень доверия, со стороны страхователей к страховщикам, а также со стороны страховщиков к страхователям. Среди ключевых причин подобной ситуации, на одном ряду с невысокой финансовой устойчивостью ряда страховщиков и случаями ухода страховых компаний с рынка без выполнения обязательств, следует отметить также недостаточную развитость инфраструктуры рынка. В ряде случаев, это имеет место быть в нечеткости реализации прав и обязанностей, как потребителей страховых услуг, так и страховщиков, что, как правило, трактуется в сторону защиты прав страхователей, отсутствии реально работающих механизмов досудебного урегулирования страховых споров [5, с. 4].

Необходимым и важным аспектом увеличения востребованности страховых услуг юридическими лицами, является улучшение и совершенствование законодательного регулирования в части устранения излишних ограничений на учет в целях налогообложения прибыли страховых компаний расходов по добровольному

страхованию, образующихся в ходе хозяйственной деятельности. Такие изменения позволяют создать экономическую и финансовую мотивацию бизнеса к страхованию [5, с. 11].

С внедрением саморегулирования на страховом рынке страховое сообщество получило реальные инструменты для проведения работы по исключению недобросовестных практик отдельных страховых организаций.

Реальными инструментами на текущий момент считаются стандартизация деятельности: следование нормам профессиональной этики; введение базовых и внутренних стандартов деятельности, устанавливающих единые требования к членам саморегулируемой организации (СРО), нацеленные на увеличение их ответственности перед потребителями услуг; контроль соблюдения стандартов; обеспечение добросовестности при совершении финансовых (денежных) операций на страховом рынке.

Указанная самостоятельная и инициативная деятельность субъектов страхового дела позволит: обеспечить информационную открытость и проницаемость работы членов саморегулируемых организаций, для контролирующих органов и потребителей страховых услуг; поднять уровень профессиональной подготовки членов саморегулируемой организации; усилить контроль за выполнением членами своих профессиональных функций; внедрить нужные и полезные практики, устранить и понизить конфликт интересов членов страховых отношений [5, с. 12].

Одной из весомых задач саморегулирования считается понижение количества административных барьеров и понижение степени вмешательства государства в бизнес-процессы и их государственного регулирования.

В 2020 году российский рынок страхования жизни должен достигнуть 2% ВВП (объем премий в размере 2,7 трлн. рублей или 68 млрд. долларов США) [5, с. 9].

Если придерживаться стратегии развития страхового рынка России, то качество страховых услуг заметно возрастет, снизятся риски потери денежных средств, как для страховой организации, так и для клиента.

Страховой рынок сможет существенно нарастить объём активов, являющихся источником длинных денег для экономики, что позволит страховой отрасли играть значительную роль в поддержании экономической безопасности и финансовой стабильности, и сможет лучше обеспечивать социальную защиту граждан.

Таким образом, макроэкономические индикаторы развития страхового рынка России оказывают существенное влияние на деятельность страховых компаний в целом по стране и по региону.

На развитие страхового рынка Российской Федерации, а также его отдельных сегментов оказывают влияние различные факторы, среди которых стоит отметить: уровень жизни населения, потребительские расходы в среднем на душу населения по стране и различных регионах, страховые премии по добровольному и обязательному страхованию в стране и в отдельных регионах, валовой внутренний и региональный продукт, которые характеризуют экономическое состояние государства и страхового рынка.

Подводя результат оценки деятельности страхового рынка можно сделать вывод, что ухудшилось финансовое положение региональных страховщиков ОСАГО, их экономическое состояние. Заметен прогрессирующий рост в объеме страховых премий, а позитивная динамика объема премий обеспечена в основном личным страхованием, но темп роста премий по страхованию жизни ожидаемо замедлился.

Представленная стратегия развития страхования позволит уменьшить убытки страховой организации, проводить анализ больших массивов данных, вводить новые тарифные факторы, что даст возможность более точно оценивать риски. Главные направления стратегии развития страхового рынка Российской Федерации нацелены на расширение и становление его инфраструктуры, реализацию потенциала страхования

жизни, увеличение доверия к институту страхования, сопротивление страховому мошенничеству.

Литература:

1. Архипов А.П. Страхование: учебник – М.: КНОРУС, 2016 – 37с.
2. Баранова А.Д. Актуарные расчеты в страховании жизни: учебник – М.: Юрайт, 2019 – 194с.
3. Организационно-аналитическая деятельность: Учебное пособие / под ред. Зуевой В.А., Зымбрян Э.Ш., Стародумовой Е.Б., Алленовой Е.И. – М.: Юрайт, 2018 – 176с.
4. Экономическая статистика в страховании: Учебник / Суринов А.Е., – 2-е изд, 2019 – 276с.
5. «Стратегия развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019 - 2021 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aleksey.ins-union.ru/>
6. «Страховой рынок России в 2018 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/>

ПРЯМОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ

СКЛИФУС В. С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Процесс урегулирования убытков, так же, как и андеррайтинг, оказывает существенное влияние на финансовый результат страховой компании. От того, как он организован, какие специалисты принимают в нем участие, во многом зависит желаемый финансовый результат компании. В экономической литературе понятие «процесс урегулирования убытков» описывается достаточно подробно. Хотя единого мнения по определению данного понятия не существует, общие подходы к пониманию данной категории все же есть.

Урегулирование убытков в страховании является процессом определения величины ущерба по страховому случаю и возмещения этого случая, назначение которого состоит в удовлетворении интереса клиента в получении страховой выплаты.

С 1 марта 2009 г. в России начала работать система прямого урегулирования выплат ущерба по ОСАГО (обязательному страхованию автогражданской ответственности).

Прямое возмещение убытков – это возмещение вреда, причиненного в результате ДТП транспортному средству потерпевшего, осуществляемое в соответствии с Федеральным Законом от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020)» страховщиком, который застраховал гражданскую ответственность потерпевшего – владельца транспортного средства. [1]

Важность понимания и суть ПВУ состоит в том, что потерпевший обязан обратиться к страховщику в результате ДТП, с которым у него заключен договор ОСАГО, в случаях если:

1. Вред причинен только транспортным средствам, с использованием которых произошло ДТП (то есть в аварии не пострадали люди или другое имущество).
2. ДТП произошло в результате столкновения двух и более транспортных средств, то есть между ними имелся контакт, гражданская ответственность владельцев которых застрахована в соответствии с Законом об ОСАГО.
3. Гражданская ответственность владельцев, должна быть, застрахована в соответствии с ФЗ № 40 об ОСАГО.

В соответствии с пунктом 9 статьи 14.1 Закона «об ОСАГО» в случае, если у страховщика потерпевшего отозвана лицензия или в его отношении введена процедура банкротства, потерпевший обращается с заявлением о возмещении вреда в страховую компанию, в которой застрахована ответственность причинителя вреда .[1]

Страховщик потерпевшего лица осуществляет прямое возмещение убытков по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств от имени страховщика причинителя вреда, а страховщик причинителя вреда возмещает страховщику потерпевшего возмещенный им от имени страховщика причинителя вреда вред потерпевшему в счет страховой выплаты по договору обязательного страхования в соответствии с требованиями к соглашению о прямом возмещении убытков и порядку расчетов между его участниками,

Стороны рассматривают предъявленные требования потерпевшего, а также приложенные к нему документы (до 20 календарных дней, за исключением нерабочих праздничных дней, с даты их получения) дней с даты их получения. Страховщик потерпевшего в течение 20 календарных дней, за исключением нерабочих праздничных дней, с даты их получения производит прямое возмещение убытков или направляет потерпевшему мотивированный отказ.

После осуществления прямого возмещения убытков страховщик потерпевшего с момента осуществления прямого возмещения убытков (момента оплаты ремонта транспортного средства) представляет страховщику причинителя вреда заверенную копию предъявленного требования, а также следующие документы:

1. Копии документов, подтверждающих факт наступления страхового случая.

2. Копии платежных документов, подтверждающих выплату денежных средств потерпевшему или оплату ремонта поврежденного имущества.

При принятии решения об отказе потерпевшему в прямом возмещении убытков страховщик потерпевшего сообщает страховщику причинителя вреда о принятом решении с момента принятия решения и направляет ему копию мотивированного отказа.

В случае обоснованного возражения страховщика причинителя вреда против возмещения убытков или их части с момента получения уведомления информирует страховщика потерпевшего о своих обоснованных возражениях.

При согласии с обоснованными возражениями страховщик потерпевшего направляет их потерпевшему вместе со своими возражениями от своего имени.

В случае разногласий по вопросам возмещения убытков страховщики решают вопрос путем переговоров. В случае не достижения согласованного решения в течение установленного срока вопрос решается в судебном порядке.

В случае необоснованного затягивания переговоров или необоснованного инициирования судебного разбирательства виновная сторона возмещает другой стороне или потерпевшему причиненные такими действиями убытки и выплачивает штраф.

Страховщик потерпевшего оформляет и в дальнейшем хранит документы, на основании которых осуществляется прямое возмещение убытков или мотивированный отказ потерпевшему.

По требованию одной Стороны другая Сторона представляет для ознакомления и копирования любые документы, связанные с прямым возмещением убытков между ними.

В случае исключения страховщика причинителя вреда из данного соглашения или введения в отношении такого страховщика в соответствии с законодательством Российской Федерации процедур, применяемых в деле о банкротстве, либо в случае отзыва у него лицензии на осуществление страховой деятельности страховщик потерпевшего вправе требовать у профессионального объединения страховщиков

осуществления компенсационной выплаты в размере, установленном данным соглашением.

Страховщик потерпевшего обязан:

1. Надлежаще исполнять свои обязательства по настоящему соглашению.
2. Своевременно оформлять документы, заверять копии и производить расчеты.

Страховщик причинителя вреда обязан:

1. Оказывать Страховщику потерпевшего всемерное содействие в исполнении соглашения.

2. При наличии оснований возместить страховщику потерпевшего, возмещенный им от имени Страховщика причинителя вреда вред потерпевшему в счет страховой выплаты по договору обязательного страхования.

3. Расчеты между Сторонами по прямому возмещению убытков осуществляются в безналичном порядке путем возмещения суммы оплаченных убытков по каждому требованию потерпевшего.

4. Страховщик причинителя вреда возмещает страховщику потерпевшего, возмещенный им от имени страховщика причинителя вреда вред потерпевшему в счет страховой выплаты по договору обязательного страхования на основании счета страховщика потерпевшего с момента его выставления.

5. Страховщик причинителя вреда производит возмещение суммы оплаченных убытков в размере выплаты потерпевшему (не более чем в течение 15 рабочих дней с даты поступления от страховщика потерпевшего, осуществившего прямое возмещение убытков, требования об оплате возмещенного вреда).[1]

Размер ПВУ вычисляют с учетом износа транспортного средства и его комплектующих, для каждого вида запчастей производится индивидуальный расчет. Износ рассчитывают для тех деталей и элементов автомобиля, которые будут заменены.

Но для некоторых комплектующих и видов работ износ не рассчитывают:

1. Детали и элементы, которые возможно починить.
2. Краска.
3. Ремонтные работы.
4. Подушка и ремни безопасности.

Кроме износа ТС на сумму прямого возмещения влияют место регистрации владельца, стоимость запчастей и комплектующих для соответствующего региона (в каждом регионе своя средняя рыночная цена на детали). Найти, к какому экономическому региону принадлежит водитель, поможет официальный сайт РСА. Кроме того, этот портал обеспечивает пользователей сервисом для быстрого расчета средней цены деталей, материалов и норма работ. Для этого необходимо знать номер детали, название материала и кто его производит.

Чтобы получить основные выплаты у своего страховщика ДТП должно отвечать следующим условиям:

1. Если два автомобиля были замешаны в ДТП.
2. Если, при оформлении в аварии зафиксировано три ТС, то в получении ПВУ будет отказано.

Добиться прямого возмещения возможно, если сотрудник ГИБДД представит происшествие, как две аварии, с двумя автомобилями участниками в каждой. Автомобильные прицепы, считающиеся отдельными транспортными средствами, не берутся в учёт как полноценные участники ДТП. Это нововведение имеет особое значение, поскольку ранее правило «два участника ДТП» могло быть нарушено наличием прицепа у пострадавшего или виновника.

3. Ущерб нанесен собственности, ни один человек не пострадал. Если есть хотя бы один пострадавший, придется обращаться к страховщику виновного водителя.

4. Оба водителя согласны с распределением ответственности, не возникло спорных вопросов, все согласны с заключением автодорожного инспектора. ПВУ можно получить, если результаты ДТП позволяют чётко и безапелляционно определить, кто является виновником, а кто – пострадавшим. [2]



Рисунок 2 - Действия потерпевшего при ДТП

Процесс оформления ПВУ не представляет сложности (рис. 2). Заявитель сдает пакет документов, затем его отправляют на экспертизу. Если все оформлено корректно, и экспертная группа вынесла положительное заключение, сумма компенсации переводится на счет лица, от чьего имени подавалось заявление.

Нужно быть внимательным, потому что страховщики всегда пытаются сократить размер прямого возмещения убытков. В случае, если сумма довольно большая, стараются отправить клиента в компанию водителя, ставшего причиной происшествия.

Пакет документов включает:

1. Извещения о ДТП, заполненного обоими водителями.
2. Справки из ГИБДД по форме 748.
3. Протокола об административном правонарушении или отказа от возбуждения уголовного дела, если происшествие не было оформлено по Европротоколу.
4. Документов, подтверждающих оплату услуг эвакуатора или платной стоянки (если заявитель планирует компенсировать данные расходы).
5. Документов, подтверждающих дополнительный ущерб, понесенный вследствие происшествия.
6. Доверенности, если собственность принадлежит другому человеку.
7. Возможно, придется добавить и несколько дополнительных документов: Копию полиса ОСАГО.
8. Копию документа, подтверждающего личность заявителя (паспорт, загранпаспорт, ВУ).
9. Номер расчетного счета для перевода средств.

Срок на подачу заявления на ПВУ составляет 15 рабочих дней с момента ДТП, иначе водитель потеряет право требовать подобного возмещения. Страховщик

потерпевшего ставит в известность о подаче заявления страховую компанию виновника в течение 7 дней.

При обоюдной вине прямое возмещение не предусмотрено, как и в случае несогласия одного из участников с решением сотрудников ГИБДД. У обоих участников происшествия на руках действующий полис ОСАГО.

Отсутствие полиса у потерпевшей стороны, означает, что обращаться нужно в компанию водителя, ставшего причиной столкновения. Страховщик обязан быть включен в соглашение о прямом возмещении. Отказ от выплаты ПВУ возможен по причинам, изложенным в «Соглашении о ПВУ»:

1. Если в ДТП пострадали люди.
2. В происшествии задействовано более двух ТС.
3. Если у одного из водителей отсутствует полис или период страхового покрытия не включал момент ДТП.
4. При отзыве лицензии у страховой организации.
5. Страховая компания виновного водителя уже получила заявление по данному страховому событию.

Кроме того, прямое возмещение не предусмотрено в следующих ситуациях:

1. Водители оформили ДТП без помощи сотрудников ГИБДД, но заполнили документы неверно.
2. Потерпевший требует возмещения морального ущерба или упущенной выгоды.
3. В ДТП попало учебное ТС, или оно произошло во время соревнований, испытаний.
4. Ущерб был нанесен таким видам собственности, как антиквариат, ценные бумаги, предметы искусства.
5. Страхователь не поставил страховщика в известность в положенный срок.
6. Нарушение рассматривается в суде.

Своевременность возмещения убытков и размер инвестиционной деятельности зависит от эффективности механизма формирования финансовых результатов. Андеррайтинг и механизм урегулирования убытков являются мероприятиями, влияющими на результативность деятельности страховой компании в целом.

В защиту ПВУ следует сказать, что даже в странах с высокой страховой культурой оно сложилось далеко не сразу. К примеру, во Франции на адаптацию системы ушло около 10 лет. А в России, с ее еще «молодым» страховым рынком, такая схема естественно не обойдется без проблем. Рассмотренные выше проблемы – решаемы, и это не повод, чтобы возвращаться к прежней процедуре урегулирования убытков.

Литература:

1. Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020).
2. Шилкина Т.Е. Урегулирование убытков в страховании и особенности определения величины ущерба и страховой выплаты // фундаментальные исследования. – 2018. – № 5. – с. 136-140.
3. Электронный ресурс: «Эксперт РА» – ведущее национальное рейтинговое агентство в России – Режим доступа: <https://raexpert.ru/>.
4. Электронный ресурс: «Российский союз автостраховщиков» – Режим доступа: <https://autoins.ru/>.
5. Электронный ресурс: «КонсультантПлюс» – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАХОВАНИИ

ФЕФЕЛОВА С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных многоплановых экономических отношениях и взаимосвязях, инвестиции считаются одним из важнейших для страховых компаний направлений деятельности. Необходимость инвестирования временно свободных денежных средств вытекает из природы страхования. Вследствие чего, страховой бизнес не подразумевает значительной нормы прибыли при формировании стоимости на страховую услугу, для обеспечения необходимого значения рентабельности страховые компании используют вероятность получения дополнительных средств методом инвестирования временно свободных денежных ресурсов. [4]

Инвестиции – это вложения средств в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода (прибыли). Инвестиционная деятельность страховщика – это процесс инвестирования собственных и привлеченных средств, для поддержания устойчивого финансового состояния и обеспечения соответствующего исполнения основного вида деятельности - страхования.

Целью инвестиционной деятельности страховых компаний не считается получение максимально вероятного дохода, ключевой целью является поддержание размеренного и устойчивого финансового положения страховой организации, а также покрытие убытков по её обязательствам.

Скопление большого размера денежных средств, в страховом бизнесе, и вероятность их применения для получения инвестиционного дохода считаются предпосылками того, что страховые организации являются важнейшим инвестиционным институтом. [5]

Важно отметить, что инвестирование страховых фондов значимо выделяется от иных видов инвестиционной деятельности. Это связано как с рискованной природой страхования, так и с тем фактом, что страховые фонды считаются лишь временно свободными средствами, которые в каждое время достаточно популярны для выполнения страховых обязательств. Вследствие этого, в инвестиционной практике страховых организаций были выработаны собственные принципы размещения средств страховых резервов, сочетающие в себе основные цели и задачи как инвестиционной, так и страховой деятельности.

Согласно статье 26 Федерального закона от 27.11.1992 № 4015 – 1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», страховщики вправе инвестировать и иным образом размещать средства страховых резервов на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности.

Значимой спецификой инвестиционной деятельности страховщика считается то, что она носит подчиненный характер по отношению к его страховой деятельности. [4]

С учетом ведущих основ инвестирования, важно соблюдать определенные факторы:

- подчиненность (вторичность). Соблюдение представленного принципа гарантирует получение инвестиционного дохода в пространстве, объеме и моменте времени, которые согласованы со страховыми обязательствами;

- сбалансированный инвестиционный портфель обязан отражать цели инвестиционной политики, ее вторичность по отношению к страховой (например, инвестиционный портфель для краткосрочных финансовых инструментов формируется за счет портфельных инвестиций, а инвестиционный портфель для долгосрочных финансовых инструментов - в основном за счет реальных инвестиций);

– локализация – это инвестиции активов в основном на территории РФ, государств ЕС (по зарубежному опыту);

– открытость информации, например, как к количеству оснований, оказывающих плохое воздействие на развитие инвестиционной деятельности, относится недостаток доступной информации о потенциальных объектах инвестирования, что приводит к неправильным прогнозам эффективности инвестиций. [1]

Развитие инвестиционной деятельности страховщиков находится в зависимости от внешних и внутренних факторов воздействия. При этом, среди внешних факторов влияния более ярко выражены: эффективность государственного регулирования экономики, прочность экономического развития, становление фондового рынка, присутствие достоверных фондовых инструментов, а также развитие рынка страховых услуг. Рассматривая внутренние факторы, существенно влияющие на осуществление инвестиционной деятельности страховщиков, выделяют: капитализацию страхового рынка, величину аккумулированных резервов и сроки распоряжения ими, размеры и структуру страхового портфеля по видам страхования, эффективность финансового планирования, наличие профессиональных кадров, знание рынка и технологических возможностей. [6]

Необходимо отметить, что весьма значительно отличается структура инвестиций страховых организаций, занимающихся или страхованием жизни, или иными видами страхования. Так, в частности, для страховых компаний, занимающихся большей частью иными видами страхования, чем страхование жизни, важным принципом инвестиционной деятельности считается ликвидность, принцип доходности содержит наименьший смысл. В силу краткосрочного характера вложений здесь практически не учитывается фактор инфляции. И напротив, при управлении резервами по договорам страхования жизни, на первом месте выделяется принцип доходности, а ликвидность не играет столь значимой роли, благодаря долгосрочному характеру договоров, а также, согласованию сроков выплат со сроками инвестирования.

Следовательно, средства, приобретенные страховщиками по договорам страхования иного, чем страхование жизни, имеют все шансы быть инвестированы в высоколиквидные, средне – и краткосрочные активы. Данные инвестиции обязаны удовлетворять срочные и внезапные потребности страховых компаний в денежных средствах, например, для осуществления страховых выплат. В страховании же жизни страховщики могут инвестировать важную роль резервов по страхованию жизни в относительно долгосрочные инвестиционные проекты. В итоге операции по страхованию жизни обеспечивают аккумуляцию долгосрочного денежного капитала, а средства резервов по страхованию жизни считаются основным и более важным источником инвестиций страховщиков. [2]

Также, основным исходным условием осуществления инвестиций страховщиком является формирование инвестиционных ресурсов, направляемых на создание инвестиционного портфеля страховой организации. Создавая такой портфель, страховая компания обязана ориентироваться на принятую инвестиционную политику и обязательно соблюдать основы инвестиционной деятельности. Под инвестиционным портфелем страховой компании понимается целенаправленно сформированная совокупность инвестиционных инструментов, предназначенная для осуществления инвестиционной деятельности в соответствии с разработанной инвестиционной стратегией и с учетом целей, стоящих перед каждой страховой компанией.

Создание портфеля происходит в конкретном порядке. В начале образуются инвестиционные ресурсы, которые вслед за тем распределяются. Далее при распределении ресурсов определяются долгосрочные и краткосрочные инвестиционные инструменты, на базе которых формируется инвестиционный портфель страховщика. [5]

Ведущими целями страховой компании при инвестировании считается сбережение страховых резервов, а также стремление увеличить собственный капитал. При этом, инвестиционный портфель страховой компании включает следующие блоки активов:

– активы, связанные с выполнением обязательств перед страхователями, и отвечающих по стоимости размеру последних (активы, покрывающие страховые резервы);

– активы, свободные от страховых обязательств (активы, покрывающие собственные средства страховщика (далее – ССС)).

Собственный капитал страховой компании не связан страховыми обязательствами, что определяет самостоятельность страховщика в возможности выбора инвестиционного источника и свободы распоряжения объектами инвестирования. Подобные инвестиции можно назвать сводными инвестициями. [3]

Необходимо отметить, что почти все учтенные активы, связанные с выполнением обязательств перед страхователями, помимо страховых резервов предлагают подключение активов, не связанных со страховыми резервами, но обеспечивающих платежеспособность страховой организации. В связи с чем, доля активов страховщика, свободных от страховых обязательств, относится к группе средств, подлежащих государственному регулированию. Величина страховых резервов определяется расчетным путем, с учетом сформированного страхового портфеля. Для определения части собственных средств страховщика, данная величина связана с выполнением страховых обязательств, применяются значения нормативной маржи платежеспособности и минимального размера уставного капитала.

Необходимость регулирования инвестиционной деятельности страховых компаний проявляется по ряду оснований. В первую очередь страховая компания инвестирует средства собственных клиентов, по которым имеет обязательства. Впрочем, владельцы данных средств не имеют способности проконтролировать инвестиционную деятельность страховщика и не могут быть уверены в надлежащем исполнении условий договора страхования. Государство регулирует инвестиционную деятельность страховых компаний в части использования страховых резервов (взносов клиентов).

Главными целями государственного регулирования инвестирования страховых фондов являются:

- приведение в соответствие размещения средств, принятым страховщиком обязательствам по срокам и объемам;

- защита государственных интересов, например, методом наложения ограничений на российских страховщиков по вложениях за рубеж;

- обеспечение соблюдения страховщиками основ возвратности, диверсификации, прибыльности и ликвидности. [8]

Основу инвестиционных операций страховых организаций по принятым правилам формируют государственные ценные бумаги (до 30%) и банковские ценные бумаги (до 40%). Не более 10% страховых резервов страховым компаниям позволяется инвестировать в настоящий раздел экономики. [1]

В государственных правилах необоснованно сужен список возможных объектов инвестирования. Необходимо изменить в сторону увеличения ограничение на размещение средств страховых фондов в определенные объекты недвижимости.

Для увеличения эффективности применения инвестиционных средств страховых компаний, обеспечения практической реализации принципов размещения страховых резервов и введения принципа подконтрольности, целесообразно внести в правила размещения страховых резервов следующие преобразования:

Во-первых, ввести норматив прямых вложений, на уровне 35-40% страховых резервов. Это позволит страховым компаниям, вкладывать деньги в средний и малый

бизнес, чем, к сожалению, практически не занимаются такие инвесторы как государство и банки. Кроме того, возвратность и ликвидность проведенных вложений будут в большей степени контролироваться самими страховщиками.

Во-вторых, дать право правительствам субъектов федерации самостоятельно определять и дифференцировать инвестиционный норматив для страховщиков по отраслям производства, исходя из ценностей структурного развития региональной экономики конкретного субъекта.

Такой путь к управлению инвестиционным потенциалом страховых компаний в условиях роста значимости страхования в экономике государства и увеличения объема совокупных страховых резервов имеет возможность оказать значительное воздействие на развитие производства и гарантировать увеличение финансовой устойчивости страховых компаний. [7]

Потенциал страховой компании по участию в инвестиционном процессе ориентируется ее инвестиционным потенциалом. Под инвестиционным потенциалом страховщика понимается совокупность денежных средств, которые считаются временно или относительно свободными от страховых обязательств и применяются для инвестирования с целью получения инвестиционного дохода. На инвестиционный потенциал воздействуют: объем собираемых страховых премий; структура страхового портфеля; убыточность или прибыльность страховых операций; условия государственного регулирования формирования разовых фондов; сроки страховых договоров; объем собственных средств. [6]

Во внимание страховщиками принимаются формы и варианты управления инвестициями. Доля передачи временно свободных средств страховщика (ВССС) как элементы управления инвестициями может быть передана сторонней организации. С учетом отдельных возможностей, когда страховщик в том числе располагает квалифицированными специалистами, принимается решение, к примеру, о присоединении к паевым инвестиционным фондам, соответственно, это выделяет доступ к больше высоким процентным ставкам, вероятность диверсифицировать риск при наименьшем капитале. При этом, выбор между внутренним и внешним инвестиционным управлением основывается на критериях, сформулированных в инвестиционной политике страховщика на определенный временной этап. При этом требуется провести выбор между отдельно управляемым инвестиционным портфелем, ролью в коллективном фонде или же в других не прямых инвестиционных механизмах. Принятие заключения о передаче управления сторонней организации оформляется соглашением между страховщиком и внешним управляющим, которое укрепляет условия о надобности соблюдения положений инвестиционной стратегии и установленных лимитов. Высшее руководство проверяет выполнение внешними управляющими принятых обязательств. [4]

В крупных страховых организациях управлением инвестиционным потенциалом занимается аналитический отдел, имеющий свидетельство для гарантии профессиональной ответственности и осуществляющий посреднические функции между участниками инвестиционной деятельности. Он постоянно контролирует риски, оценивая ценные бумаги и их клиентов. Если раньше ограничивались проверкой, проводимой службой безопасности, то теперь требуется углубленный финансовый анализ для разработки эффективных вариантов управления. Средним и мелким страховым организациям целесообразно отдать инвестиционные ресурсы на аутсорсинг: воспользоваться услугами доверительного управления.

Качество управления активами в управляющих компаниях, являющихся профессиональными участниками рынка ценных бумаг и имеющих мощные аналитические подразделения, опыт работы почти на всех сегментах рынка значительно выше, чем в любой страховой организации. Страховая организация нормирует риски, а управляющая компания инвестирует средства. Создавать

собственный инвестиционно-аналитический отдел для диверсифицированного инвестиционного портфеля таким страховым организациям накладно: это связано со значительными издержками. [6]

Доверительное управление в последнее время становится актуальным, так как многие страховые организации пытаются выйти на зарубежные рынки, в этой связи у них появляются дополнительные бизнес-стимулы работать с надежными и стабильными партнерами в сфере доверительного управления страховыми резервами.

При инвестировании в фондовый рынок посредством передачи активов в доверительное управление открывается ряд скрытых возможностей: инвестиционный портфель формируется в зависимости от пожеланий клиента; получение доходности вложений в зависимости от выбранного уровня риска, чего не дает банковский депозит; планирование вложений, обеспечивающее эффективное использование финансовых ресурсов клиента; высокая доходность и др. Нельзя не отметить, что профессиональные доверительные управляющие обладают большим опытом управления инвестиционными портфелями и способны работать, извлекая прибыль не только в условиях роста, но и в условиях снижения цен на акции. [6]

Для более гибкого управления некоторые страховщики создают свои инвестиционные компании. При этом наряду с собственными финансовыми ресурсами они привлекают средства своих клиентов. По такой схеме осуществляет инвестиционную деятельность ОАО СО «РЕСО-Гарантия», создавшая ИК «РЕСО-Финанс». Последняя имеет два портфеля – собственный и привлеченный. Работу по координации осуществляет инвестиционный отдел. [5]

Успешная инвестиционная деятельность страховщика позволяет:

Во-первых, использовать долю полученного инвестиционного дохода для покрытия отрицательного финансового результата по страховым операциям в случаях превышения убыточности как при неравномерном распределении риска или наступлении катастрофических рисков, так и при высокой конкуренции на страховом рынке. Подобная оценка инвестиционного потенциала должна даваться через показатель соотношения страховых выплат и премий (в объеме нетто-ставки). Если значение данного показателя более единицы, это говорит об применении инвестиционного дохода для покрытия убытков на более высоком уровне, чем позволяют страховые тарифы. Соответственно, чем больше данный показатель превышает единицу, тем более эффективно реализовывался инвестиционный потенциал.

Во-вторых, существует особая система привлечения страхователей к участию в прибыли страховой организации через систему бонусов или же возврата некоторой части страхового взноса. В подобном случае довольно высока роль инвестиционного процента и сумма, возвращаемая страхователю.

В-третьих, инвестиционный доход может являться источником прироста собственного капитала страховой компании, который также используется в чрезвычайных ситуациях для покрытия страховых обязательств. В подобном случае инвестиционный потенциал характеризует показатель доли финансовой прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала. Следовательно, для макроуровня подобная деятельность обогатит государство, а на микроуровне создаст благоприятные предпосылки устойчивого развития страховой компании, что окажет прямое влияние на ее конкурентоспособность, финансовую устойчивость и платежеспособность [7].

Необходимо отметить, что страховым компаниям требуется выбор оптимального способа инвестирования имеющимся потенциалом, используя который предоставляется шанс использовать долю инвестиционного дохода для покрытия отрицательного финансового результата в случаях превышения убыточности или наступлении катастрофических рисков, или высокой конкуренции на страховом рынке.

Литература:

1. Федеральный закон №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. 26.07.2017)

2. О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов: Указание Центрального Банка РФ от 22 февраля 2017 г. № 4297-У

3. О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов: Указание Центрального Банка РФ от 22 февраля 2017 г. № 4298-У

4. Архипов А.П. Управление страховым бизнесом / А.П. Архипов. – М.: Огни, 2017. – 320 с.

5. Позднякова А. П. Влияние инвестиционной политики страховщика на его платежеспособность // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2017. – № 10. / Режим доступа: <http://www.alley-science.ru/>

6. https://studopedia.ru/9_20924_investitsionnaya-deyatelnost-strahovshchikov-v-rf-sushchnost-osnovopolagayushchie-printsipi-so-kak-institutsionalniy-investor-na-rinke-kapitalov.html – основополагающие принципы. СО как институциональный инвестор на рынке капиталов.

7. https://studwood.ru/683500/bankovskoe_delo/suschnost_spetsifika_investitsionnoy_deyatelnosti_strahovyh_kompaniy – сущность и специфика инвестиционной деятельности страховых компаний.

8. https://vuzlit.ru/194041/gosudarstvennoe_regulirovanie_investitsionnoy_deyatelnosti_strahovyh_kompaniy – государственное регулирование инвестиционной деятельности страховых компаний.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ИЛИ СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА В РФ – ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

ХАЛФИЕВА Д.Д.

Научный руководитель – Склифус В.С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страхование — одна из наиболее динамично развивающихся сфер в современное время, не только российского рынка, но и всех развитых стран мира. Однако в России есть одна проблема в страховом бизнесе, которая нуждается в особом внимании – это страховая культура населения. Под культурой понимают модель психологического восприятия рынка страхования, в которой выражаются две главные стороны:

1. Понимание института страхования населением страны.
2. Участие самого института страхования для формирования соответствующего восприятия.

В настоящее время проблема низкой финансовой грамотности является актуальной не только для российских граждан, но и для всего мирового сообщества. Финансовая безграмотность населения выступает сдерживающим фактором развития финансового рынка и экономики в целом. Значительная доля российских граждан относится с недоверием и опаской к финансовым организациям.

Низкий уровень финансовой грамотности россиян выражается в неумении строить долгосрочные финансовые планы, формировать эффективные сбережения, правильно осуществлять оценку рисков и использовать инновационные финансовые

продукты и услуги. Недостаток финансовой грамотности обуславливает снижение активности участия граждан на финансовом рынке. Спрос на финансовые продукты и услуги увеличивается по мере роста денежных доходов общества, но приход на рынок людей с низкой финансовой грамотностью может создать проблемы для работы финансовых рынков.

Недостаточный уровень финансовой грамотности приводит к неспособности граждан принимать рациональные финансовые решения и замедляет внедрение новых инструментов в пенсионной, страховой, банковской и инвестиционной сферах, подавляет потенциал экономического роста. Под финансовой грамотностью понимают владение базовыми финансовыми понятиями, знание информации о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, умение ею пользоваться и принимать рациональные решения для достижения жизненных целей, обеспечения собственного благосостояния и финансовой безопасности.

Финансовая грамотность общества подразумевает умение вести учет всех поступающих доходов и расходов; способность искать информацию о рынке банковских и страховых продуктов; привычки наблюдать за изменениями основных его показателей; умение строить финансовый план на будущее, создавать сбережения, сравнивая между собой предложения различных финансовых компаний. Без финансовых знаний и умений нельзя уверенно распоряжаться собственными средствами, качественно управлять и использовать различные финансовые продукты и услуги. Кроме того, увеличение финансовой грамотности способствует развитию малого бизнеса, поскольку владение базовыми финансовыми знаниями избавляет человека от существующих стереотипов и внутренних страхов, что упрощает открытие собственного дела и повышает его жизнеспособность и финансовую устойчивость.

В Российской Федерации на протяжении последних нескольких лет целенаправленно ведется работа по повышению финансовой грамотности населения. Многие эксперты считают, что обучение, направленное на рост финансовой грамотности граждан разумнее осуществлять в достаточно раннем возрасте.

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом отношений купли-продажи выступает страховая защита, а затем формируется предложение и спрос на нее. Объективной основой развития страхового рынка является возникающая в процессе воспроизводства потребность обеспечения бесперебойности финансово-хозяйственной деятельности и оказания денежной помощи в случае наступления непредвиденных неблагоприятных событий. Необходимо выделять обязательные условия существования страхового рынка:

- наличие общественной потребности в страховых услугах;
- наличие страховщиков, способных удовлетворить эту потребность.

В настоящее время преградой для улучшения страховой культуры является то, что население, проживающее на территории Российской Федерации, живет за чертой бедности. По данным Росстата, численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в России в 2019 году выросла до 12,7% (18,7 млн. чел), в то время как ещё год назад она составляла 12,5% (18,4 млн. чел) [1].

Так же на эту разницу сумел повлиять «полномасштабный кризис», в данный момент который переживает экономика страны. Люди, может быть, и хотели бы приобретать услуги, предлагаемые страховыми компаниями, но они не в состоянии так, как все денежные средства идут на покупку товаров первой необходимости (продукты питания, одежда, медикаменты, оплата коммунальных и т. д.).

Правительством РФ 22.07.2013 было разработано распоряжение под названием «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» [4], которое включает в себя меры, направленные на повышение страховой культуры и популяризации страхования, а именно:

1. Информирование граждан страны о страховщиках и предоставляемых ими услуг.
2. Обеспечение объективной и единообразной оценки размера ущерба, путём унификации подходов к оценке вреда.
3. Определение принципов формирования гарантийных фондов по массовым, социально значимым видам страхования.
4. Формирование эффективного механизма досудебного урегулирования споров между участниками страхования.
5. Повышение правовой защиты потребителей страховых услуг.

Также, к мероприятиям по повышению уровня страховой грамотности можно отнести такие методы, как выделение обязательных видов страхования, чтобы замотивировать население заключать договор и не дать страхованию как отрасли исчезнуть, ведь эти преграды достаточно значительные, а некоторые вообще будет сложно искоренить в обществе в течение долгого времени. Также можно отметить, что обязательные виды страхования в большинстве случаев обеспечивают компании страховыми премиями, которые платит страхователь.

Еще одним из возможных способов повышения грамотности населения может быть государственная программа, направленная на обучение людей страховой и финансовой грамотности. Тогда, вероятно, будет достигнуто снижение числа дел по финансово-экономическим преступлениям и мошенничеству, люди смогут контролировать свои финансы, вкладывать их, и получать от этого доход, а где-то и расходы. В целях формирования страховой грамотности имеет смысл разрабатывать и внедрять новые подходы к развитию страховой культуры. Это могут быть помимо уже разработанных сайтов страховых компаний доступные для большей части населения мобильные приложения, современные школы страхования. Большое значение имеет работа страховых агентов, которые непосредственно контактируют с населением, доводят до них полную информацию об актуальных условиях на различные виды страхования. Но не стоит забывать о таких способах повышения страховой грамотности у населения, как: размещение информации в виде рекламы на улицах, в журналах, на интернет площадках, способом ТВ и радиовещания. Выделить все плюсы и минусы и сделать так, чтобы эти плюсы были весомой зацепкой для формирования желания у потребителей подписать договор со страховой компанией. Ведь большинство людей даже не знают толком, что такое страхование и чем оно может быть полезно.

Таким образом, на сегодняшний день страховая культура в Российской Федерации находится на невысоком уровне, однако наблюдается государственное участие в решение данного вопроса и это уже даёт надежду на хорошие результаты, поскольку самостоятельно, без участия государства, население страны не сможет изменить своего отношения и взглядов на страхование. К тому же, без высокого уровня страховой культуры устойчивое развитие рынка страховых услуг и экономики страны в целом просто невозможно.

Литература:

1. Росстат. Федеральная статистика <https://rosinfostat.ru/uroven-bednosti/>
2. «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» №5(21) 2018
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики. [электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>
4. Consultant.ru

МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

ШИРИНКИНА А.А.

Научный руководитель – Горбунова С.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В нашей жизни ни минуты не проходит без современных гаджетов, таких как телефоны, компьютеры, планшеты и т.п. Мы пользуемся ими, потому что нам очень удобно, не выходя из дома решать многие проблемы, например, заплатить коммунальные услуги, заказать какие-либо вещи из интернета или связаться со страховой компанией через мобильный телефон или компьютер. Для нашего удобства, страховые компании стали разрабатывать мобильные приложения, чтобы мы могли сами, рассчитать страховую премию и более подробно узнать о продуктах страховой компании. Также, страховые компании предлагают заключить договор страхования, не выходя из дома, для этого надо лишь скачать мобильное приложение страховой компании и выбрать соответствующий продукт. Более подробно о мобильных приложениях страховых компаний будет рассмотрено далее в этой статье.

Современные технологии давно и прочно изменили нашу жизнь. С одной стороны, сделали многие вещи более простыми и удобными, с другой стороны, с появлением интернета мир стал стремительно меняться: появились новые специальности, а какие-то профессии, наоборот, исчезли, появились новые инструменты для решения повседневных задач. Но при этом времени на выполнение этих задач все равно не хватает.

В бизнесе технологии также играют немаловажную роль. Особенно это касается продвижения бизнеса и инструментов, которые этому служат.

Современный мир является эрой мобильных технологий. Именно сейчас пришло время создавать мобильные приложения для своего бизнеса.

Мобильные приложения интересны современному бизнесу для:

1. Повышения продаж.
2. Отстройки от конкурентов.
3. Лояльности (быть для клиентов полезными и нужными).
4. Формирования доверия клиентов посредством push-уведомлений.
5. Увеличения целевой аудитории.
6. Проведения маркетинговых акции.
7. Полноценной работы сайта организации.

Мобильное страхование (веб-сайты, мобильные приложения) предоставляющие возможности дистанционного обслуживания – важная составляющая имиджа любой страховой компании. Более того, наличие современного и удобного сервиса повышает лояльность существующих клиентов и помогает привлечь новых. Чтобы стать ближе к своим клиентам, многие компании разрабатывают специальные мобильные приложения для страховых компаний, которые делают сотрудничество более удобным и инновационным.

Функция подачи и обработки претензий является одной из самых привлекательных опций в мобильных страховых приложениях для держателей полисов. Многие страховые компании позволяют, посредством мобильного приложения, делать снимки на месте и загружать их при представлении своих заявлений. Это может сэкономить время при настройке регулятора стоимости вашей заявки и своевременном планировании необходимых ремонтов.

Мобильные страховые приложения также облегчают проверку статуса страхового возмещения. Это включает в себя знание того, когда запланированы ремонтные работы, и с каким провайдером, вы можете рассчитывать услышать от

страхового регулятора какие платежи были сделаны по вашей претензии, все в удобстве вашего собственного портативного мобильного устройства.

Страховые компании взялись за освоение новых каналов коммуникации с клиентами. Если пять лет назад общение сводилось к личным контактам в офисе страховщика или агента, а также утомительным ожиданиям ответа «горячей линии», то сегодня сервис принципиально улучшился. На сайтах многих страховых компаний появились интерактивные меню с ответами на часто задаваемые вопросы. С менеджером можно связаться через онлайн-форму или Skype, а также заказать выезд специалиста для оформления полиса или проведения осмотра объекта страхования. Рейтинги страховых компаний от этого только выигрывают, а показатели клиентской активности – растут. Последний тренд – мобильные сервисы, которые широко используются страховыми компаниями по всему миру, а у нас только начинают набирать популярность.

Прямая связь с клиентом через его смартфон или планшет и возможность общения со страхователем в режиме онлайн — мечта каждая страховой компании. Мобильные сервисы как раз позволяют страховым организациям передавать информацию о своих услугах и получать обратную связь от клиентов. В свою очередь приложения для Android, iOS и Windows Phone дают возможность клиенту более оперативно и просто решать широкий круг вопросов, связанных со страхованием. Вместо того чтобы тратить время на звонки по «горячей линии», клиент может открыть приложение в своем смартфоне или планшете и получить нужную информацию. Например, найти на карте ближайший офис страховой компании, узнать режим работы отделения и перечень предоставляемых услуг, ознакомиться с правилами страхования КАСКО, ОСАГО или других страховых программ.

Функционал позволяет воспользоваться калькулятором КАСКО или заказать расчет стоимости полиса, выбрать или исключить опции из той или иной программы для сравнения цены, узнать цену ОСАГО, подобрать полис для защиты своей недвижимости и так далее. Если страховой случай уже произошел, мобильное приложение даст пошаговые инструкции относительно порядка действий в конкретной ситуации. Для этого достаточно лишь зайти в нужную вкладку меню.

Далее более подробно будут рассмотрены приложения различных страховых компаний.

Тинькофф более склонен к новым технологиям, но у него всего два приложения, работающие исключительно в связке с телематическим модулем для автомобиля. При этом DriveMatic требует номер контракта на страхование, а в CarMatic можно зайти лишь после введения всех персональных данных о водителе и автомобиле. Приложения «Тинькофф Страхования» работают исключительно со страхованием автомобиля. В обоих есть трекеры, отслеживающие ваш стиль вождения. Эта информация применяется для расчета страховки, и если вы водите достаточно аккуратно, то можете рассчитывать на скидку. В случае с DriveMatic данные собираются с телематического модуля, в CarMatic используются датчики и сенсоры вашего смартфона.

Оба приложения не предполагают продажу полиса или управления страховыми продуктами. Вполне возможно «Тинькофф Страхование» в будущем выпустит что-то более масштабное.

У компании «Ингосстрах» четыре приложения. Одно из них собирает данные с телематического устройства, установленного в автомобиль. Набор функций IngoDrive не уникален: фиксируется стиль вождения, расход топлива и другие данные. Чтобы пользоваться этим приложением, требуется приобрести соответствующий страховой продукт в компании. Еще одно приложение — IngoReport, это оболочка для чтения корпоративного журнала «Ингосстраха». Очень простая, настолько, что мало чем отличается от PDF-ридера любого разработчика.

Основное приложение компании — IngoMobile. В нем пользователь может предварительно рассчитать стоимость страховки, купить полис и оплатить уже приобретенные. Также доступен список оформленных полисов, что позволит ориентироваться в страховках тем, кто, например, часто летает за границу и покупает полис на несколько дней или неделю. Наконец, есть большой раздел регулирования страховых случаев, но он носит лишь информационный характер: оставить заявку на выплату в приложении не получится. Зато есть достаточно подробные инструкции на любой страховой случай, что весьма полезно.

Последнее в списке приложений компании — IngoTravel. К сожалению, оно не запустилось ни на одном из Android-устройств, доступных в редакции. Об этом скверном факте сообщают и пользователи в комментариях в Google Play. Тем же, кто все-таки сможет запустить это приложение, будет доступна справочная информация о странах, в которые планируется путешествие. Помимо расчета стоимости полиса, можно ознакомиться с курсами валют, прогнозом погоды и какими-то советами. Возможно, даже полезными.

«Росгосстрах» стала одной из двух страховых компаний, которые разработали полноценную мобильную стратегию с расчетом на современную аудиторию. В этом приложении можно рассчитать и приобрести практически любой страховой полис, настроить уведомления о будущих платежах, окончании действия полиса и прочее. К помощи в урегулировании страхового случая разработчики подошли с большим энтузиазмом, чем другие страховые организации. В случае, если произошло ДТП, и оба участника застрахованы в «Росгосстрахе», то прямо из приложения можно отправить уведомление в страховую компанию. Пусть и предварительное, но все же это шаг вперед.

Интересной особенностью приложения является встроенная система перевода денег с карты на карту. Это действительно удобно, ведь многие мелкие ДТП разрешаются без привлечения страховой, и через приложение можно сразу перевести деньги потерпевшему. Если, конечно, договоритесь о сумме.

Для клиентов компании «Росгосстрах Жизнь» создано приложение «Кабинет клиента РГС-Жизнь». Это предоставление удобного сервиса клиентам, где они видят всю информацию по заключенным договорам страхования и вносить очередные взносы.

Разработкой приложения «АльфаСтрахование» занималась компания RedMadRobot, а это уже знак качества. Помимо стандартного набора в виде покупки полисов и их управления, в приложение встроен доступ к программе лояльности (что подойдет часто путешествующим) и, что самое важное, механизму урегулирования страховых случаев на месте.

Любой, кто покупал билет на сайте «Аэрофлота» сталкивался с предложением купить и страховку от задержки рейса или потери багажа. Многие думают, что получить страховую выплату будет нереально сложно. Оказывается, это решается прямо в приложении. Нужно заполнить форму, система проверит, действительно ли рейс задержали, и выплатит деньги на банковскую карту. Получается, что приобрести страховку в путешествие можно не только на время пребывания в стране, но и на сам полет.

Урегулирование мелких ДТП также производится через приложение. Помимо данных о ДТП можно (и нужно) сделать несколько фотографий на смартфон, причем подлинность этих снимков у страховой компании сомнений вызывать не будет, так как делаются они через встроенный в приложение модуль фотосъемки. Примерно такая же механика используется в городских приложениях, помогающих сообщать о проблемах во дворах и разбитых дорогах. Соответственно, получить выплату по страховому случаю становится на порядок удобнее.

Также в приложении можно использовать преимущества дополнительного медицинского страхования: не только найти ближайшую клинику, где вас примут с полисом ДМС, но и записаться на прием к врачу в самом приложении. А оно вас предупредит, когда подойдет время отправиться к доктору.

Страховая компания ВСК, создала приложение для корпоративных клиентов. Набор функций типичен: покупка дополнительных полисов, информация о порядке оформления страховых случаев и вызов специалиста, который поможет сориентироваться в том, что делать прямо здесь и сейчас. Однако у ВСК есть еще одно приложение «Автометрика». Оно позволит без ввода персональных данных (а значит и без риска попасть в базы телемаркетинга) оценить свой стиль вождения и использовать эти данные для получения скидки на страхование автомобиля.

Государственная страховая компания «Югория» оправдала свои корни: в приложении нельзя сделать практически ничего. Можно попробовать рассчитать полис, но в конце вам сообщат, что с вами свяжется специалист. И вам перезвонят. Правда, не обязательно из «Югории». Персональные данные покупателей страховых полисов очень ценятся в телемаркетинге.

Мобильные приложения помогают клиентам:

1. узнать информацию о компании и услугах
2. выбрать пакеты услуг
3. рассчитать стоимость страхового полиса
4. быстро купить страховой пакет без посещения офиса
5. связаться со страховым агентом (адрес и маршрут до ближайшего офиса, контакты, мессенджер)

Так же мобильные приложения помогают и страховщикам:

1. Повышают продуктивность. Приложение можно привязать к основным ресурсам компании: ERP и CRM системам, электронной почте, мессенджерам. Еще с помощью приложения можно проводить презентации страховых услуг.

2. Помогают планировать встречи. Если страховой агент обрабатывает большой поток заявок и клиентов, то приложение поможет упорядочить и оптимизировать работу. Таким образом, ни одна встреча не будет пропущена.

3. Быстро рассчитать стоимость услуги. Каждый клиент желает знать, сколько стоит страховой полис. Приложение поможет рассчитать точную стоимость прямо на месте и предоставить клиенту всю необходимую информацию. Работает просто: агент вносит данные в мобильное приложение, нажимает кнопку и видит стоимость услуги для страхователя.

4. Заключить сделку в короткий срок. Чем быстрее заключена сделка, тем меньше шансов, что клиент уйдет к конкурентам. Мобильное приложение избавляет агента от лишней бумажной работы и ускоряет процесс в разы. Согласовывайте условия, подписывайте документы через приложение с помощью электронной подписи, принимайте оплату денежным переводом. Для этого потребуется только смартфон.

Таким образом, мобильные приложения играют важную роль в современном бизнесе, так как большому количеству людей удобнее решить свои проблемы «здесь» и «сейчас», т.е. через телефон. Страховые компании стремятся усовершенствовать заключение и исполнение договоров страхования, создавая удобные для клиентов приложения, в которых клиенты сами могут рассмотреть все страховые продукты и посчитать приблизительную страховую премию. в этапе современного развития бизнесу будет тяжелее без мобильных приложений, так как в современном обществе люди будут склоняться к компаниям, которые имеют мобильные приложения для удобства своих клиентов. Не у всех людей есть возможность выехать в страховую компанию, чтобы заключить договора страхования или просто узнать о страховом продукте, поэтому данная категория людей нуждается в мобильном приложении. Мобильные приложения страховой компании разработаны для упрощения продаж

страховых продуктов. Существует множество преимуществ в использовании таких приложений. Например, страховщик не тратит время на встречу с клиентом, а клиент, не выходя из дома покупает нужный ему продукт, также клиент сам может примерно рассчитать страховую премию, благодаря калькуляторам страховых компаний.

Литература

1. Зачем бизнесу мобильное приложение // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://app-global.ru/blog/7-veskih-prichin-zachem-mobilnoe-prilozhenie-prosto-neobhodimo-dlya-biznesa/>
2. Мобильное страхование // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.content-review.com/articles/42606/>
3. Страховка онлайн// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.rbc.ru/money/18/10/2016/580622b39a794757cf4d699d>
4. Мобильные сервисы страховых компаний // [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.inguru.ru/kalkulyator_kasko/stat_mobilnie_servisi_strahovaniya
5. Мобильные решения для страховой компании // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.azoft.ru/blog/mobilnye-resheniya-dlya-strahovyh-kompanij/>
6. Приложение страховой компании «Росгосстрах» для мобильных устройств// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.rgs.ru/app/index.wbp>
7. Зачем страховым компаниям мобильные приложения? - <http://apps4all.ru/post/04-05-17-zachem-strahovym-kompaniyam-mobilnoe-prilozhenie-867>

СТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА – СОСТОЯНИЕ, ПРОГНОЗЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

ШЛЯКОВА И.В.

Научный руководитель – Фефелова С.Н.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Цифровизация проникает практически во все сферы нашей жизни, является одним из глобальных трендов развития современного российского рынка, страхование тоже активно развивается в этом направлении. По мнению современных ученых Цыганова А.А. и Брызгалова Д.В. под цифровым страхованием понимают способ удовлетворения традиционной или специфической потребности в страховой защите посредством цифровых технологий [5].

Применение новых информационных технологий становится принципиальным условием для достижения и удержания страховыми компаниями лидирующих позиций на рынке. Все лидеры страхового рынка уже достигли высокого профессионализма непосредственно в области осуществления страховых операций, поэтому теперь успех или неуспех страховщика во многом определяется технологической оснащенностью. Именно от уровня технической подготовленности компании зависит скорость и качество обработки растущих потоков информации, а значит, и обслуживания клиентов. Особенно актуально это становится в том случае, когда компания обслуживает массовый поток клиентов. Адаптация к потребностям страхового рынка и внедрение уже имеющихся цифровых технологий могут дать хороший экономический эффект в ближайшие годы.

Внедрение и использование цифровых технологий на финансовом рынке, включая совершенствование механизмов предоставления страховых услуг в электронной форме и обеспечение их экономической безопасности, вызывают необходимость внедрения эффективной системы страховой защиты рисков «цифрового страхования».

Цифровизация определяет заинтересованность страховщиков в базовых инновациях. С целью упрощения процессов и механизмов страхования они все активнее используют цифровые технологии. К таким технологиям относятся, в частности, автоматизация, чат боты, облачная обработка данных, технологии с элементами искусственного интеллекта [5].

Цифровые преобразования изменяют методы, при помощи которых страховщики работают со страхователями. Основное направление таких преобразований – постепенная переориентация деятельности страховщика от «слепого» развития продуктовой линейки, к ориентации на потребителя. При этом для анализа поведения потребителей используются технологии с элементами искусственного интеллекта, большие данные (big data) и аналитика используются для анализа поведения потребителей. Они же предоставляют информацию для быстрого реагирования на изменение потребностей потенциальных страхователей.

Такой подход позволяет страховщикам не только понять, как быстрее и посредством каких каналов достичь целей на рынке, но и дает возможность разрабатывать новые продукты для страхователей, основываясь на их потребностях. Кроме того, Интернет вещей, и мобильные технологии позволили страховщикам перейти от страхования риска к предотвращению наступления страхового случая.

Данные аналитического агентства «Эксперта РА» подтверждают тенденцию развития внедрения цифровых технологий. Сегодня 70% страховщиков внедряют IT-продукты, развивают Интернет-страхование, а 50% страховщиков уже запустили онлайн сервисы и разрабатывают страховые магазины по добровольным видам страхования [7].

Развитие цифровой экономики определяет следующие, востребованные современным рынком, направления деятельности страховщиков: клиентоориентированный подход; поиск партнеров в сфере технологий; защита интеллектуальной собственности и результатов интеллектуальной деятельности; создание инновационной культуры.

На финансовом рынке с высокой скоростью набирают силу технические преобразования, приводя серьезные изменения в устоявшиеся правила ведения бизнеса [3].

Сегодня использование платформ, технологии блокчейна, искусственного интеллекта, позволяют создавать более рентабельные страховые продукты. Когнитивные системы оказывают критическое влияние на будущее страхового бизнеса, делая страхование высокотехнологичным. А увеличение вычислительной мощности и уменьшение затрат на хранение данных дают страховщикам возможность осуществить «перезагрузку» бизнеса.

Страховщики и страхователи имеют новые возможности по использованию мобильных устройств и сервисов, тем самым, меняют способ взаимодействия между собой, а также страховые компании акцентируют внимание на обслуживании клиентов. В то время как Интернет позволил достичь нового уровня эффективности и удобства, мобильные устройства сделали возможным взаимодействовать клиентом по принципу «в любое время, в любом месте». Компании приспосабливаются к новым реалиям и используют цифровые технологии, чтобы предложить клиентам, уникальные продукты и услуги, разработанные с учетом потребительских предпочтений в качестве важного отличительного признака. В результате отношения между страховщиками и держателями полисов становится более тесным.

В той степени, в которой мобильные технологии приближают страховщика к страхователям, они ведут к прямой бизнес-модели, которая исключает посредников, как, например, агентов из транзакций, позволяя создать полностью новую бизнес-модель. При этом конкуренция для компаний в удовлетворении желаний потребителя значительно усиливается.

Цифровые технологии в страховании являются важнейшим показателем эффективной финансовой системы. Одним из базовых направлений развития цифровых технологий является информационная инфраструктура и безопасность. С развитием цифровых технологий актуальность финансовой защиты от информационных рисков возрастает.

Проникновение цифровых технологий на страховой рынок происходит по трем ключевым направлениям:

1. Интернетизация – представляет собой проникновение сети Интернет в страховую отрасль, технологически меняющую ее уклад. В России развитие интернетизации или интернет – страхования, как его чаще называют, отстает от стран с развитой экономикой [4]. В страховой деятельности интернетизация осуществляется через продажу страховых услуг через Интернет.

2. Индивидуализация – направление в страховой отрасли, возникшее благодаря появлению Big Data, сети Интернет и других технологий, определяющее новый подход к развитию страховых тарифов [4]. Индивидуализация предложений страховых продуктов страховщиками так же является одним из направлений цифровизации страховой отрасли. Она выражается через индивидуальную оценку страхового риска для страхователя с помощью увеличения объема информации о самом страхователе и объекте страхования. Развитие данного направления во многом будет зависеть от развития таких технологий как Big Data.

3. Дигитализация – внедрение инновационных цифровых технологий в бизнес-процессы страховой отрасли. Дигитализация применяется также в таких процессах как ведение бухгалтерского учета, оценка риска. Во многом степень развития дигитализации будет зависеть от уровня развития блокчейн – технологий, которые неплохо себя зарекомендовали.

С развитием и внедрением цифровых технологий происходит рост киберугроз, требующих оперативного и своевременного обнаружения, оценки и разработки соответствующих мер по их предотвращению и минимизации возможных последствий [6].

Страхование информационных рисков – это способ защиты информации в рамках финансово-экономического обеспечения системы защиты информации, основанный на выдаче страховыми обществами гарантий субъектам информационных отношений по возмещению материального ущерба в случае реализации угроз информационной безопасности [9].

Цель системы страхования информационных рисков – это создание механизма возмещения финансовых затрат владельцам информационных активов из-за потери, утраты, кражи информации, мошенничества и несанкционированных действий третьих лиц, сбоев и ошибок в технических и программных средствах, преднамеренных и непреднамеренных действий персонала и прочих причин [9].

Страхование позволяет минимизировать информационные и технологические риски, обеспечивает защиту интересов страхователей от рисков финансовых потерь.

Превентивные меры по организации безопасности данных по-прежнему являются самым логичным и действенным инструментом снижения вероятности и возможного ущерба от кибер атак.

Согласно оценкам Mains Insurance Brokers, и Consultants, уже в 2019 году начался экспоненциальный рост рынка. Согласно оценкам экспертов, к 2025 году на данном рынке страховые премии достигнут 1 миллиард рублей. В 2019 году было опубликовано 8-е ежегодное исследование ключевых бизнес-рисков Allianz Risk Barometer, киберриски стали ключевой опасностью для бизнеса на 2019 и последующие годы [8]. Сегодня компании должны учитывать широчайший спектр рисков, поскольку в современных реалиях, когда многие процессы взаимосвязаны, любой из них может привести к самым разрушительным последствиям.

В рамках программы «Цифровая экономика» ко второму кварталу 2020 года планируется разработать индустриальные стандарты и иные нормативные документы для услуг по страхованию информационных рисков. Поручить данную задачу предлагается ЦБ РФ, Минфину и саморегулируемой организации «Ассоциация гильдия актуариев» [1].

Полис информационной безопасности может стать обязательным в России с 2022 г. для банковской сферы, аэропортов и вокзалов, а также для отраслей металлургии, машиностроения, судостроения и авиапрома.

Значение страхования как эффективного, рационального, экономичного и доступного средства защиты имущественных интересов собственников и владельцев информационных ресурсов и систем, сетей и объектов связи, производителей средств информатизации, связи и защиты информации, потребителей услуг в области связи и в сфере информатизации постоянно возрастает. Страховой рынок информационного страхования России развивается и показывает положительные темпы роста, превышающие аналогичные показатели в практически любой другой отрасли народного хозяйства. На протяжении последних лет наблюдается неуклонный рост совокупной страховой премии как в рублевом, так и в долларовом эквиваленте.

Цифровая экономика в страховании подразумевает тотальную глобализацию, в настоящее время она развивается стремительными темпами, причем цифровая экономика в страховом бизнесе немыслима без квалифицированных кадров и качественного образования. Цифровая экономика - это новое качество жизни, бизнеса и государственных услуг.

В российской цифровой Программе – 2024 сформирована первичная «дорожная карта», на базе которой разработан план мероприятий по 5 направлениям [1]: норморегулирование, кадры, технологические и исследовательские заделы, инфраструктура, информационная безопасность.

Стратегия внедрения новых технологий для вывода страховых организаций на новый уровень эффективности и клиентоориентированности, в рамках развития цифровизации необходимо с каждым годом увеличивать потоки денежных инвестиций вкладывать на цифровую трансформацию.

На современном страховом рынке информационные технологии являются той движущей силой, которая позволяет страховым компаниям успешно взаимодействовать с более требовательными и нетерпеливыми клиентами. Потребители, прекрасно разбираясь в технологических новинках и активно используя их в повседневной жизни, ожидают соответствующего технологичного уровня обслуживания и от страховщиков.

Для успешного развития страхового бизнеса в условиях цифровизации и планомерного совершенствования систем продвижения новых страховых продуктов на рынке страховых услуг можно предложить трансформацию дорожной карты, совмещая цифровые возможности, цифровое взаимодействие и цифровое управление.

Инновационная дорожная карта позволит страховой компании создать следующие возможности: повысить опыт работы с клиентами; улучшить операционный процесс; сформировать современную модель бизнеса.

Таким образом, страховой рынок информационного страхования России имеет положительную тенденцию развития. С развитием новых технологий возрастает риск кибератак, в связи с чем у физических и юридических лиц появляется потребность в защите информации.

Важнейшей стратегической задачей страхового рынка является цифровизация страхования и формирование инновационного рынка страховых услуг. Разработка и проектирование качественных страховых продуктов и их адаптация к условиям цифровизации экономики повышает эффективность страховых отношений, а также способствует удовлетворению страховых потребностей.

Цифровое страхование представляет собой способ удовлетворения традиционной или специфической потребности в страховой защите посредством цифровых технологий. С развитием цифровых технологий актуальность финансовой защиты от информационных рисков возрастает. Информационное страхование является качественным средством обеспечения информационной безопасности и защиты от кибер-угроз, ведь потенциальный рынок такого страхования огромен, так как любой банк, компания, которая владеет ценными данными и важной информацией, оказываются в зоне риска.

Внедряемая программа «Цифровая экономика РФ» позволит страховым компаниям: улучшить качество страховых продуктов; изменить ведение страхового бизнеса в компании; используя новые цифровые технологии, минимизировать страховые риски.

Следовательно, развитие страховой отрасли на пути использования инновационных подходов к организации бизнес-процессов страховых компаний и применение современных способов трансформации различных структур, и их взаимодействие в условиях цифровизации, позволят значительно расширить область применения страхования, а также позволят повысить роль и значение страхования в экономической и социальной жизни страны.

Литература:

1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации».
2. Страхование: Учебник / А. М. Годин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 504 с.
3. Адамчук Н. Г. Грозят ли новые технологии уберизацией страхового рынка // Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы: сб. тр. XIX Междунар. науч.-практ. конф. г. Йошкар-Ола, 5–7 июня 2018 г. В 2 т. Т. 1 / Росгосстрах; Марийский гос. ун-т; отв. Ред. Е. В. Злобин, Т. В. Сарычева. – Йошкар-Ола: Изд-во Марийского гос. ун-та, 2018 – 272 с.
4. Кондратюк К.В. Особенности развития страхового рынка России в условиях цифровизации экономики // Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. «Вызовы цифровой экономики: итоги и новые тренды» – 2019. – С. 245.
5. Цыганов А. А., Грызенкова Ю. В., Быстров А. В. Организация интернет-страхования: учеб. пособие. М.: Изд. центр ГУУ, Шепелин Г. И. Современные кибер-риски и страхование: состояние и перспективы // Страховое дело. 2017 № 9.
6. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов: // [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.cbr.ru/statichhtml/file/36231/on_fintex_2017.pdf
7. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://raexpert.ru>
8. СК Альянс // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://allianz.ru/press-center/barometr-riskov-allianz-s-kakimi-riskami-stolknutsya-kompanii-v-2019-godu/>
9. Электронная библиотека «КиберЛенинка» – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strahovanie-informatsionnyh-riskov-predpriyatiy-kak-instrument-risk-menedzhmenta-1>

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ

ЭРИКСОН В. В.

Научный руководитель – Горбунова С. В.

Начальным периодом зарождения системы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств в России, а точнее в Советском союзе, являются 1970-е годы, прошлого столетия. Именно в этот период впервые ведущие специалисты в области страхования и ученые экономисты, начали обсуждать необходимость внедрения такой системы страхования. Официально страхование гражданской ответственности, в России появилось в 1991 году, но его форма отличалась от нынешней, в частности, страхование было добровольным (ДСАГО).

25.04.2002 г. принят Федеральный закон №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств(ОСАГО)» [1].

В целях защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами, настоящим Федеральным законом определяются правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее - обязательное страхование), а также осуществляемого на территории Российской Федерации страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в рамках международных систем страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, участником которых является профессиональное объединение страховщиков, действующее в соответствии с настоящим Федеральным законом (далее - международные системы страхования)[2].

Данный Закон вступил в силу с 1 июля 2003. Лицензии на осуществление ОСАГО к моменту вступления закона в силу получили 172 страховщика.

8 августа 2002 года учреждено профессиональное объединение – Российский Союз Автостраховщиков. Учредителями РСА выступили 48 страховых организаций.

Государственное регулирование ОСАГО осуществляет Правительство России и Министерство финансов Российской Федерации, надзорно–контрольные функции – Федеральная Служба по Финансовым Рынкам (ФСФР). Российский Союз автостраховщиков(РСА) выступает как саморегулируемая организация страховщиков ОСАГО. Также РСА осуществляет функцию по защите прав страхователей. Заключение договоров ОСАГО (продажа полиса) в настоящее время является самым убыточным видом страхования. Основная причина убыточности ОСАГО заключается в сути самой страховой защиты, то есть убыточным является сам риск и ущерб на основании, которого производится возмещение. Главным фактором убыточности является высокая аварийность с существенным числом серьезных ДТП. В целях обеспечения безаварийной езды Правительством Российской Федерации утверждена «Стратегия безопасности дорожного движения на 2018–2024 годы» (распоряжение от 8 января 2018 г. № 1-р)[3], которая предполагает при выполнении всех поставленных задач снижение аварийности и как следствие снижение количества погибших в ДТП в три с половиной раза. Под безаварийной ездой понимается и дисциплина водителей, и работа надзорных и инспекционных органов, повышение общей культуры вождения, строительство развязок и коммуникаций, внедрение культуры поведения на дорогах. Договор ОСАГО заключается на 1 год, обязательным условием является письменная форма.

При расчете размера страхового взноса по договору ОСАГО учитываются такие показатели, как: Базовая ставка страхового тарифа; Коэффициенты: территории преимущественного использования, наличия или отсутствия страховых выплат при наступлении страховых случаев(КБМ), возраста и стажа водителя(КВС), количества

лиц допущенных к управлению транспортным средством(КО), мощности двигателя легкового автомобиля(КМ), периода использования транспортного средства(КС).

Объектами страхования могут выступать различные виды автотранспортных средств, которые подлежат регистрации, и имеют государственные номера и технический транспорт.

В истории становления ОСАГО можно выделить несколько этапов, характеризующихся внесением изменений различной направленности.

Этапы становления обязательного страхования автогражданской ответственности можно рассмотреть по историческим датам.

В 2003 году постановлением Правительства РФ от 07.05.2003 г. утверждены тарифы по ОСАГО. Для легковых автомобилей физических лиц: Базовая ставка определена в размере 1980 рублей. Коэффициент территории определен для всех населенных пунктов страны в диапазоне от 0,4 до 2. Коэффициенты страховых тарифов в зависимости от наличия или отсутствия страховых выплат при наступлении страховых случаев, произошедших по вине страхователя (владельца транспортного средства) в период действия предыдущих договоров обязательного страхования(КБМ) разделены на 13 классов, показатель КБМ от 0,5 до 2,45. Коэффициенты страховых тарифов в зависимости от возраста и стажа водителя состоят из 4 категорий с коэффициентами – 1; 1,15;1,2; 1,3. В зависимости от количества лиц, допущенных к управлению (КО) коэффициент содержит два показателя – 1; 1,5. В зависимости от мощности двигателя легкового автомобиля коэффициент страховых тарифов(КМ) находится в диапазоне от 0,5 до 1,9, рассматриваемая мощность двигателя(л. с.) для определения КМ от 50 л.с. до показателя «свыше 200 л.с.». Коэффициенты страховых тарифов в зависимости от периода использования транспортного средства(КС) – от 6 месяцев до 1 года –разброс значений от 0,7 до 1.

С 1 июля 2004 года начато осуществление компенсационных выплат по вреду, причиненному жизни и здоровью потерпевших из фонда компенсационных выплат РСА. Количество членов РСА возросло до 180 страховых организаций.

На 31.12.2005 действительных членов РСА – 163 страховые организации. Первый отзыв лицензии по ОСАГО. 06 мая 2005 года приказом ФССН № 95, отозваны лицензии сразу у двух членов РСА – ООО СК «АВЕСТ» и ООО «Западно – Сибирская транспортная страховая компания» в течение 2005 года исключены из членов Союза страховщиков. Внесены поправки в законодательство, позволяющие производить выплаты из фонда гарантий РСА по ущербу, причиненного имуществу потерпевших в случаях отзыва лицензии у страховщика. Изменений в Методику расчета страховой премии применительно к базовому тарифу и коэффициентам в 2004 и 2005 годах принято не было.

С 1 января 2006 года вступило в силу Постановление Правительства №739 от 08.12.2005 «Страховые тарифы по ОСАГО, их структура и порядок применения страховщиками при определении страховой премии». Изменения в сторону увеличения коснулись целого ряда коэффициентов страховых тарифов для расчета страховой премии: территории преимущественного использования ТС, мощности ТС, краткосрочности, транспортных средств, принадлежащих юридическим лицам. Утверждена система добровольной аккредитации экспертов–техников при РСА. Активирована заявка РСА на членство РФ в международной системе «Зеленая карта».

В 2007 году Президентом РФ подписаны поправки в Закон об ОСАГО, вступающие в силу с 01.03.2008 года, в том числе касающиеся вступления РФ в «Зеленую карту».

С 1 марта 2008 года вводится целый ряд существенных поправок: изменение страховых сумм по вреду, причиненному жизни и здоровью потерпевших – 160 тыс. руб. на каждого потерпевшего (до 01 марта 2008 года – 160 тыс. руб. на одного потерпевшего, но не более 240 тыс. руб. на нескольких потерпевших по одному

страховому случаю); минимальный период использования ТС устанавливается 3 месяца (до 01.03.2008 – 6 месяцев); отменен «Льготный период» в 30 дней после окончания действия договора; срок рассмотрения заявлений потерпевших увеличен до 30 дней (до 01.03.2008 – 15 дней); введены штрафные санкции за несоблюдением сроков выплат.

Распоряжением Правительства РФ в марте 2008 года РСА признается в качестве Российского бюро «Зеленая карта». Присоединение РФ к международной системе «Зеленая карта» произошло 29 мая 2008. С 1 января 2009 года РФ стала полноправным участником международной системы страхования «Зеленая карта». Десять страховых компаний являются участниками международной системы «Зеленая карта».

С 1 марта 2009 года введены системы прямого возмещения убытков и упрощенной процедуры оформления ДТП. С 25 марта введены изменения в порядок расчет страховых тарифов, произведена корректировка ряда коэффициентов страховых тарифов. Увеличены коэффициенты: территории преимущественного использования, неограниченного допуска водителей к управлению ТС, коэффициентов мощности. Снижение тарифов коснулось для ТС, зарегистрированных на территории иностранных государств и временно используемых в РФ.

На 31 декабря 2010 года лицензии по ОСАГО имеет 121 страховая компания. В течение 2010 года из Союза исключено 30 страховых организаций, в том числе в связи с отзывом лицензии на осуществление страхования. 23 декабря при РСА был создан постоянно действующий Третейский суд для разрешения конфликтных ситуаций между страховщиками – членами РСА.

С 28 июля 2011 года состоялось третье повышение ряда коэффициентов для расчета страховой премии: территории преимущественного использования, стажа вождения, сезонного использования.

На 31.12.2012 года членами РСА состояли 103 страховые организации. РСА получила полномочия по аккредитации с 1 января 2013 года пунктов технического осмотра ТС. Заключение договора ОСАГО с 01 января 2013 года стало возможно только при наличии действующего талона техосмотра или диагностической карты. 28 июня Пленум Верховного суда РФ принял постановление, которое, в частности, распространяет действие закона о защите прав потребителей на страхование, в том числе и ОСАГО.

На 31.12.2013 года действительных членов РСА – 101 страховая организация и 7 членов – наблюдателей. За 2013 год из Союза исключено 5 страховых организаций, принято 3 страховые организации. Введена в действие общероссийская база данных для определения КБМ водителей и собственников ТС – АИС ОСАГО. Союзом внесены в Правительство РФ на рассмотрение поправки в законодательство по увеличению страховых сумм (400 тыс. руб. – по имуществу, 500 тыс. руб. – по жизни и здоровью), внедрению системы прямого возмещения убытков как единственного возможного механизма, увеличению выплаты по упрощенной процедуре оформления ДТП до 50 тыс. руб., повышению тарифов на 25%.

На 31.12.2014 года действительных членов РСА – 99 страховых организаций и 6 членов – наблюдателей. За год из Союза исключена 1 страховая организация, 2 страховщика вышли в добровольном порядке. В январе РСА стал членом Международного комитета по техническому осмотру ТС. Со 2 августа при оформлении документов о ДТП без участия уполномоченных на то сотрудников полиции в два раза увеличен предельный размер страховой выплаты, причитающейся потерпевшему в счет возмещения вреда, причиненного его транспортному средству, и составляет 50 тыс. рублей (распространяется на ДТП, оба участника которых заключили договор ОСАГО начиная со 2 августа 2014 года). Со 2 августа ведено безальтернативное прямое возмещение убытков: потерпевший предъявляет требование о возмещении вреда, причиненного его имуществу, исключительно страховщику, который застраховал

гражданскую ответственность потерпевшего, в установленных законом случаях. С 1 сентября срок осуществления выплаты страхового возмещения, выдачи направления на ремонт или направления мотивированного отказа составляет 20 календарных дней, за исключением нерабочих праздничных дней. С 1 октября страховая сумма по ущербу, причиненному имуществу потерпевших, выросла до 400 тыс. руб. С 11 октября впервые с момента введения ОСАГО были повышены базовые ставки страховых тарифов по ОСАГО и введен так называемый «тарифный коридор». С 1 декабря введена единая методика определения стоимости ремонта ТС.

На 31.12.2015 года действительных членов РСА – 84 страховая организация и 10 членов–наблюдателей. За 2015 год из Союза исключено 13 страховых организаций, 3 страховщика вышли в добровольном порядке, принято в члены Союза 4 страховых организации. РСА стал стороной Соглашения о прямом возмещении убытков 16 января 2015 года. С 1 января предусмотрено создание единой автоматизированной информационной системы, содержащей информацию о договорах ОСАГО. С 1 апреля страховая сумма в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего, увеличилась до 500 тыс. руб. Установлен новый порядок определения размера страховой выплаты в части вреда, причиненного здоровью потерпевших. Расширен круг выгодоприобретателей в случае смерти потерпевшего.

С 12 апреля увеличены базовые ставки страховых тарифов по ОСАГО. С 1 июля установлена возможность заключения договора обязательного страхования в виде электронного документа. С 1 декабря запущена система восстановления скидки за безаварийную езду, КМБ.

На протяжении более, чем шестнадцатилетнего периода существования ОСАГО, законодатель вносил изменения, как в содержание Закона (условия заключения ДС), так и в составляющие для расчета размера страхового взноса.

В Методике расчета страховой премии до сегодняшнего дня не претерпели изменений показатели коэффициентов – КБМ и периода использования ТС.

Изменения базовой ставки страхового тарифа для легковых автомобилей произошли четыре раза за шестнадцать лет.

По состоянию на сегодня допустимый «коридор», в рамках которого каждая страховая организация самостоятельно устанавливает значение данного показателя – от 2746 до 4942 руб.

С 2019 года Центробанк России ввел новые коэффициенты по ОСАГО. Изменения призваны сделать тарифную сетку обязательной «автогражданки» гибкой и повысить ответственность водителей, которые в последнее время стали чаще пренебрегать законом, предпочитая экономить на полисе ОСАГО.

Помимо Базового тарифа, значительные изменения произошли в по применению КВС. Ранее это были три категории. С 2019 г. число коэффициентов КВС увеличится до 50, все они будут располагаться в диапазоне 0,96-1,87. КО так же изменен, с 2019 года, при заключении договора, без ограничения лиц, допущенных к управлению это значение составляет – 1,87[4].

Законодательная практика, по мнению экспертов, является нормальным явлением цивилизованного общества, желающего защитить права своих граждан в справедливом правовом поле. Специфика в России заключается в неоднозначном отношении к исполнению положений законодательства, усложняемом многочисленными попытками страховых сообществ занизить или аннулировать свои обязательства. Принимаемые поправки ФЗ № 40 об ОСАГО позволяют повышать эффективность данного законодательного акта.

Литература:

1. Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных

средств» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36528/

2. СПС Консультант плюс // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Документы – Правительство России // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://static.government.ru>

4. Перечень изменений в Законе об ОСАГО // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://zakonobosago.ru/>

СТРАХОВАЯ АРХИТЕКТУРА МОСКВЫ (НА ПРИМЕРЕ ДОРЕВОЛЮЦИОННЫХ И СОВРЕМЕННЫХ ПОСТРОЕК)

ЮСУПАЛИЕВА Д.Р.

Научный руководитель – Горбунова С. В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Страховое дело в Российской империи появилось позже, нежели в Западной Европе. До конца XVIII века в России не было своей отечественной страховой организации – страховые услуги оказывали иностранные компании. Массовые платежи вносились золотом и уходили за границу, что способствовало активизировать создание подобных отечественных учреждений на территории Российской империи. Формирование системы отечественного акционерного страхования было фактически завершено с учреждением страхового общества «Россия» (СО «Россия») в марте 1881 г. Сделки заключались при помощи многочисленных агентов, разъезжавших по стране. Страховали даже стекла «от разбития».

За первые десять лет существования СО «Россия» сумело организовать сеть собственных отделений в 16 городах России, а к 25-летию (1906 год) агентства общества были уже в 79 губерниях империи. Если в 1883 году правление имело 167 агентов, то в 1900 году их число превысило 500 человек. Значительная часть средств тратилась на покупку крупных домов, которые потом сдавались в аренду. К 1916 году СО «Россия» владело 42 объектами недвижимости в России и за рубежом (в одном только Петрограде – 19 домов) балансовой стоимостью 33 664 200 руб. 50 коп. В г. Москве располагалось два крупных дома СО «Россия», которые приносили значительный доход. До наших дней данные здания сохранились, но внешне выглядят немного иначе, чем были во времена существования СО «Россия».

Местонахождение СО «Россия» на Сретенском бульваре практически не имеет истории обычной жилой застройки. В первой половине XVIII века здесь находилось подворье новгородского архиерея, где жил архиепископ Феофан Прокопович. В 1742 году зодчий Иван Мичурин перестроил подворье для московского почтамта, который просуществовал здесь до 1785 года. В 1880-х годах здесь появилось круглое здание «Царь-град» для панорамы «Взятие Плевны». В 1886 году здание было перестроено для народного театра «Скоморох». В 1899-1902 годах появились два огромных дома СО «Россия» в стиле модерн, построенные по проекту Николая Проскурина при участии Виктора Величина, которые стали настоящим «элитным» жильем, арендовать которые могли только очень богатые люди [1].

По первоначальным планам никакого проезда между Сретенским бульваром и Бобровом переулком не должно было быть, вдоль бульвара планировали выстроить один длинный корпус, но при утверждении проекта по воле московских пожарных пришлось внести изменения. Посчитали, что в случае возникновения пожара внутри квартала пожарным придется терять драгоценные минуты объезжая столь протяженное здание, в связи с чем появились два корпуса, проезд между ними и ворота, ставшие

одним из украшений дома. В чугунную вязь ограды вплетен вензель владельца – «СОР», что означает Страховое общество «Россия» [2]. Общий стиль здания страхового дома – эклектика, содержащая элементы неоренессанса, барокко и модерна, также в здании присутствуют элементы готики – стрельчатые окна. Основная доминанта дома – стилизованная готическая башня (рефрен Спасской башни Кремля). В 2007 году на башне были установлены новые электронные часы. Под «теремком» башни сохранился колокол с надписью старославянским шрифтом «1899 – 1902 г. Москва» [1]. На фасаде располагались балконы и балкончики, множество эркеров, аллегорические скульптуры, фризы со сложным орнаментом. На стенах зданий можно отыскать огромное количество удивительных персонажей: здесь есть лев со щитом, саламандра, крокодилы, две стайки летучих мышей, змеи. На фронтоне вокруг греческой богини играют амуры, а рядом учитель с лицом Сократа беседует с учеником. В алькове между окнами стоит мастеровой в итальянских средневековых одеждах, высокие проемы окон венчают типичные для стиля модерн (дань архитекторов моде начала XX века) женские головки с вьющимися волосами. И даже флагодержатели выполнены в виде крылатых женских фигур, напоминающих ростру на носу парусного корабля [2].

До революции здание было красного цвета, а на крыше стояли изысканные статуи, которые время войны многие из них пострадали. В дом неоднократно попадали авиабомбы, в результате чего он частично лишился декора.

В доме СО «Россия» в 1899-1902 гг. устроили 148 элитных квартир площадью от 200 м² до 400 м². Высота потолков в квартирах 3,8 – 4,2 м [3]. В советское время большая часть квартир была превращена в коммуналки, а в результате внутренней перепланировки многие квартиры были поделены на три. На момент постройки здание оборудовали самыми современными инженерными системами: водопровод с собственной артезианской скважиной глубиной до 50 метров, электрические лифты (новинка для Москвы начала XX века) и освещение, собственные паровые котлы, работала прогрессивная система вентиляции, которая не только подавала в помещения свежий воздух, но фильтровала и увлажняла его, а при необходимости и подогревала. В квартирах были кухни с печами для готовки и мойками, отдельные ванны и туалет, телефоны, камин, фонтаны [3]. В мансарде работала мастерская художников, а на чердаке собственная прачечная. Работали также синематограф, атлетический зал и стоянка для экипажей и автомобилей. А целый штат персонала выполнял любые поручения жильцов. В подвале дома размещались восемь отопительных котлов, насосы, вентиляционные установки, прачечные. Подвалы оказались так велики, что в 1941 году в них устроили бомбоубежище.

Таким образом, дом СО «Россия» стал самым технически совершенным жилым домом Москвы. Квартиры в доходном доме были очень дорогими, и снимать их могли только состоятельные люди. В 1909 году в одной из квартир бывал И.Е. Репин, где он писал портрет жившего там доктора П.А. Лезина. 1 апреля 1910 года в здании СО «Россия» была открыта Смотровая площадка на угловой башне, на которой имелось кафе и центр страхования «мелких абонентов». В квартире № 85 до революции размещалось правление Футбольной лиги. После революции в здании размещались: Российское телеграфное агентство (РОСТА), Главное артиллерийское управление Красной Армии и Комиссариат просвещения [7]. В 1920 году Литературный отдел вошел в состав Главполитпросвета Наркомпроса и переехал на Сретенский бульвар, 6 (тогда – дом номер 4), в это грандиозное здание уже бывшего СО «Россия». Помимо



этого, здесь находилась редакция газеты «Гудок», где некоторое время работал М.А. Булгаков, так Главполитпросвет стал местом действия нескольких его произведений. В доме СО «Россия» в разное время жили учёные: Михаил Иосифович Авербах (1872-1944) – советский офтальмолог, Борис Дмитриевич Греков (1882-1953) – академик АН СССР, историк, член Академии архитектуры, Николай Семенович Курнаков (1860-1941) – академик, химик, основатель физико-химического анализа, создатель крупной научной школы в области общей и неорганической химии, крупный организатор науки, Николай Николаевич Лузин (1883-1950) – математик, член-корреспондент АН СССР по разряду математических наук Отделения физико-математических наук, академик, Игорь Евгеньевич Тамм (1895-1971) – физик-теоретик, один из разработчиков первой советской водородной бомбы, Александр Евгеньевич Ферсман (1883-1945) – российский геохимик и минералог, Роман Федерович Геккер (1900-1991) – основатель российской палеоэкологии, Николай Павлович Хмельёв (1901-1945) – заслуженный артист РСФСР, народный артист СССР, Наталья Игоревна Бессмертнова (1941-2008) – балерина, заслуженная артистка РСФСР, народная артистка РСФСР и СССР. Из наших современников – выдающийся хореограф Ю. Н. Григорович и семья известных музыкантов Сканава, микробиолог с мировым именем С.С. Абызов, профессор «Высшего театрального училища им. Б. В. Щукина» – Морозова Г.В. [7].

В начале 1990-х квартиры СО «Россия» перепродали и отреставрировали. В наши дни дом остаётся жилым, где вместо советских контор и учреждений появились коммерческие организации, рестораны и магазины. На данный момент здание выглядит иначе, нежели сто лет назад. На главном корпусе со стороны Сретенского бульвара теперь отсутствуют большие купола, также шпилевидные завершения на башнях. На сегодняшний день также сохранился вензель СО «Россия» и кованая ограда в практически нетронутом виде.



Второй дом страхового общества «Россия» находился на Лубянской площади, где еще в XVIII веке находилось детище Петра I — Тайная Канцелярия, где проводили допросы и пытки, которая при Екатерине II сменилась на Тайную экспедицию Розыскных тайных дел. В 1870-х годах дом выкупил богатый тамбовский помещик и гравёр-офортист Николай Мосолов, в 1894 году он продал СО «Россия» за 475 тысяч рублей серебром своё владение общей площадью 1110 квадратных саженей правление общества решило строить доходный дом вместе с французской компанией. Заинтересованное в быстром возвращении вложенных средств, СО «Россия» обращается к московским властям с просьбой о дозволении сломать все находившиеся на участке строения, а на их месте построить новое каменное четырех- или пятиэтажное здание с большим количеством квартир, которое планировалось использовать как доходный дом – городские власти не возражали. Был организован конкурс на строительство нового здания, в котором победил проект Н.М. Проскурнина, но его пришлось исправить, так как СО «Россия» купило еще один участок земли. Тогда появилась идея постройки на этих соседних участках, разделенных Малой Лубянской, сразу двух стилистически объединенных зданий. Работы поручили опытному архитектору Александру Васильевичу Иванову, автору проекта здания гостиницы «Националь». А.В. Иванов и Н.М. Проскурнин спроектировали второе здание стилистически сочетавшееся с первым. К концу 1898 г. здание было практически закончено. Дом СО «Россия» выполнен в духе зодчества Северной Европы XVII века. В центре фасада под часами поместилась надпись -

«Страховое общество Россия». Первые этажи обоих домов заняли коммерсанты, открывшие магазины кроватей и швейных машин, книжный и табачный, а также пивную лавку и фотоателье. Выше находилось несколько квартир и меблированные комнаты «Империаль», которые арендовали состоятельные жильцы, готовые за комфорт платить до 4000 рублей в год, то есть в среднем втрое выше средней арендной ставки по Москве. В целом комплекс домов на Лубянской площади приносил СО «Россия» свыше 160 000 рублей в год [5]. Средняя зарплата рабочего в первой половине 1914 года составляла 22 рубля 53 копейки [8]. Арендовать квартиру в доме на Лубянской площади за 4 000 рублей в месяц, принадлежавшей СО «Россия», мог только Депутат Государственной Думы. На эти денежные средства в начале XX века можно было приобрести, например: 2 автомобиля, 20 роялей, 40 комплектов парадных офицерских (мундир + сапоги), икры черной паюсной более 2000 кг, икры красной соленой 1600 кг. Аренда многоквартирной шикарно обставленной квартиры в центре Москвы обходилась в 32 раза дешевле, чем в доме СО «Россия».

Дом СО «Россия» на Лубянской площади после ликвидации 1918 года хотели отдать Московскому совету профсоюзов, но в него въехали представители Народного комиссариата внутренних дел РСФСР. В сентябре 1919 часть этого дома заняли работники новой службы – Особого отдела Московской чрезвычайной комиссии (ЧК), затем и весь дом, вместе с расположенными внутри квартала меблированными комнатами «Империал», отдали Центральному аппарату Всероссийской чрезвычайной комиссии (ВЧК). Комнаты доходных домов заняли сотни сотрудников, а бывшие номера «Империал» превратились в печально знаменитую внутреннюю тюрьму. С этого времени дом на Лубянской площади постоянно занимали спецслужбы: Объединённое государственное политическое управление при СНК СССР (ОГПУ); НКВД и Министерство внутренних дел (МВД); Народный комиссариат государственной безопасности СССР (НКГБ); Министерство государственной безопасности (МГБ) и Комитет государственной безопасности (КГБ) ССР. В 1939 году Лаврентий Берия поручил А.В. Щусеву разработать проект реконструкции дома на Лубянке. Архитектор предложил объединить здания, разделенные Малой Лубянской, и устроить в них внутренний двор. Строительству помешала война, поэтому реконструкция правой части здания завершилась лишь в 1947 году. К концу 1920-х ведомству стало тесно на Лубянке, поэтому за зданием СО «Россия» по проекту А.Я. Лангмана и И.Г. Безрукова возвели здание в конструктивистском стиле. Новая постройка слилась воедино со старым зданием, которое надстроили на 2 этажа. С 1996 года здесь работает ФСБ.

На сегодняшний день в г. Москва расположены центральные офисы таких страховых компаний, как ПАО СК «Росгосстрах», СПАО «Ингосстрах» и АО «СОГАЗ». Так, головной офис ПАО СК «Росгосстрах» находится в бизнес-центре «Легион 3», который является одним из самых оригинальных деловых комплексов Москвы. Его ассиметричные архитектурные формы напоминают



гигантский морской лайнер, площадь составляет 90 000 м². Построен был в 2009 г. с помощью следующих архитекторов: А. Боков, Д. Буш, Т. Кирдина (ГАП) и Е. Иванова. Инженеры М. Лившин и Е. Бекмухамедов. Бизнес-центр стал доминантой района Киевского вокзала. Потрясающий визуальный эффект усиливается панорамным фасадным остеклением, выполненным из тонированного стекла. Проектные решения бизнес-центра «Легион 3» великолепно продуманы: в огромном здании несколько

просторных входных групп. Корпуса поддерживаются мощными стилобатами, под которыми проходят автомобильные проезды. Внутреннее пространство поделено на три зоны: офисную, торговую и парковочную. Интерьерное оформление выдержано в стиле хай-тек. В вестибюле установлены дизайнерские подвесные потолки с голографическим узором, в отделке минимум цветовых сочетаний, дополнительные акценты вносят хромированные детали. Все характеристики здания указывают на его принадлежность к классу «А», то есть соответствуют следующим критериям: здание расположено в центре города или недалеко от него (около метро, остановок наземного транспорта); бизнес-центр находится под охраной круглосуточно и оснащается системами безопасности; оснащение современными системами кондиционирования, климат-контроля и пожаротушения; постройка здания не достигает трех лет или она полностью реконструированная.



Головной офис СПАО «Ингоссотрах» расположен в здании из 6 этажей, площадь которого составляет 2953 м². Само здание было построено в 1798 году и принадлежало одному из самых успешных российских предпринимателей XIX века, создателю Малого театра, купцу Василию Васильевичу Варгину. Здесь располагалась контора, в которой велись дела его огромного хозяйства. В 1857 г. в меблированных комнатах жил Лев Толстой, приехавший в Москву после участия в обороне Севастополя. Здесь великий писатель прожил 12 лет и написал своих «Казачков». Также в доме бывали Николай Островский и Афанасий Фет. Также в этом здании находится музей «Ингосстраха», который занимает пять залов. Экспозиция музея освещает историю развития страховой культуры от Древнего Востока до России рубежа XIX-XX вв. благодаря документам, коллекционным страховым доскам, полисам, книгам и фотографиям, другим подлинным предметам старины, рассказывающие об истории страхования в России. Наряду с современными экспонатами, интерактивными объектами и технологичным дизайном они делают музей страхования местом, где прошлое тесно переплетается с настоящим. Данный музей является единственным в своем роде, как в России, так и во всем мире [4].

Головной офис АО «СОГАЗ» находится в офисном центре «Волна», который относится к офисным зданиям класса «А», общая площадь которого составляет около 18200 м². Данный офисный комплекс построен в 2005 г. благодаря архитектору Бирюкову Никите Юрьевичу и является достаточно высоким зданием, поскольку количество его этажей – 14. Для парковки машин в объекте предусмотрена подземная охраняемая автостоянка..



Состояние помещений в деловом комплексе - вполне приемлемое, ремонт сделан силами предыдущих арендаторов. Для арендаторов Бизнес-центра «Волна» созданы самые комфортные условия работы, благодаря наличию централизованной системы кондиционирования и приточно-вытяжной вентиляции. Открытая планировка помещений предоставляет арендаторам офисного центра самые широкие возможности по обустройству офиса в соответствии с собственными потребностями.

Здания страховых обществ, как в дореволюционной России, так и в наше время располагаются в центре столицы России, обладают отличительными архитектурными элементами, созданы с применением передовых технологий постройки и технического оснащения.

Литература:

1. Дом страхового общества «Россия» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://um.mos.ru/houses/dom_strakhovogo_obshchestva_rossiya/
2. Доходный дом страхового общества «Россия» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://moscowsteps.com/dom-strahovogo-ovschestva-rossia>
3. Доходный дом страхового общества «Россия» или Где работал Михаил Булгаков в 1920-х. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://vladimirdar.livejournal.com/103611.html>
4. Музей Ингосстраха // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.ingos.ru/company/museum/>
5. Романюк С. К. Чистые пруды. От Столешников до Чистых прудов – изд. Центрполиграф, 2015 г. – 447 с. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://history.wikireading.ru/322374>
6. Самый красивый дом Москвы до революции. Доходный дом страхового общества Россия // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://moscowwalks.ru/2011/10/19/dom-obshestva-rossiya/>
7. Тайна дома страхового общества «Россия» на Сретенском бульваре [Электронный ресурс] // <http://www.wmos.ru/architecture/detail.php?ID=6203>
8. Цены 1913 года в современных рублях // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.krasplace.ru/ceny-1913-goda-v-sovremennyx-rublyax>

УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ – БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ПРОБЛЕМЫ, ПРИМЕРЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ

ЮСУПАЛИЕВА Д. Р.

Научный руководитель – Склифус В. С.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Так как страхование относится к сфере услуг, лидерами на страховом рынке являются такие страховые компании, которые обеспечивают высокое качество клиентского сервиса, а также квалифицированное урегулирование убытков (УУ). Процесс урегулирования убытков — это система достаточно сложных процедур, которые необходимо провести в ограниченное время. При этом необходимо достигать высокого качества принимаемых решений, в связи с чем организация данного процесса приобретает важное значение. Отдел УУ работает под руководством грамотных специалистов, которые должны владеть знаниями и навыками не только в области правового регулирования, но и в сфере страхования [2].

Осуществление адекватного процесса УУ важна потому, что необоснованно высокие страховые выплаты подвергают опасности посредством невыплаты страховых возмещений всех других страхователей, которые заплатят за это завышенной страховой премией. Сам процесс УУ должен быть недорогой для того, чтобы расходы по УУ, переложённые на страховой взнос, не стали обременительны для страхователей. Результат УУ влияет на основные показатели всей деятельности страховых компаний, к которым относится: коэффициент расходов, коэффициент убыточности, комбинированный коэффициент убыточности, в итоге и на финансовый результат [2].

Процесс УУ включает в себя следующие этапы [5]:

1. Незамедлительное уведомление любым доступным способом страхователем (застрахованным, выгодоприобретателем) страховщика о наступлении события, который имеет признаки страхового случая, и получение при необходимости инструкций страховщика о дальнейших действиях.

2. Принятие страхователем мер по уменьшению убытков (вреда) от страхового случая.

3. Подача страховщику в установленные сроки заявления о страховом случае и о страховой выплате по установленной в правилах страхования или нормативном правовом акте (для обязательных видов страхования) форме.

4. Предоставление страховщику поврежденного в результате страхового случая имущества для экспертизы (при наличии возможности) и документов, которые подтверждают страховой случай (например, документы о дорожно-транспортном происшествии, медицинские заключения и т.д. — в зависимости от предмета страхования и особенностей страхового случая).

5. Проведение страховщиком экспертизы страхового случая с привлечением при необходимости независимых экспертов (аджастеров) с составлением акта экспертизы.

6. Изучение страховщиком результатов экспертизы страхового случая, проверка соответствия его обстоятельств условиям договора, правилам страхования, заявления о страховом случае и прилагаемым документам компетентных органов.

7. Составление страховщиком страхового акта с оформлением решения о признании случая страховым или отказе в страховой выплате.

8. При признании случая страховым — осуществление страховой выплаты в допустимой законодательством РФ и согласованной со страхователем форме.

Страховщики и страхователи сталкиваются с серьезными проблемами выстраивания взаимодействия сторон при УУ в случае наступления страховых событий. При этом можно отметить, что система УУ в каждой компании собственная.

Реализация программы трансформации деятельности страховой компании по УУ всегда связана с рисками и должна проходить через ряд последовательных этапов, а именно: диагностика; разработка целей; анализ расхождений между текущим состоянием и целевыми изменениями; разработка детального плана мероприятий; внедрение решений [4].

Особое внимание стоит уделить этапу диагностики, где проводится анализ текущего состояния процесса УУ [4]. По итогам данного этапа страховой компании необходимо осуществить ряд мероприятий, к которым относится:

- проведение количественной оценки текущего состояния УУ по ключевым показателям эффективности и формулировка ожиданий и возможные результаты после внедрения предполагаемых изменений;

- оценка существующей инфраструктуры УУ и имеющихся информационных приложений на их соответствие организационной структуре и целевым изменениям страховой компании в деятельности по УУ;

- выявление несоответствия используемой организационной модели УУ и формулировка цели трансформации деятельности по УУ с указанием уровней результирующих показателей;

- разработка перечня необходимых мероприятий, полностью обеспечивающих реализацию поставленных целей:

- а) согласование основных этапов программы, сроки и точки промежуточного контроля, требования и ограничения;

- б) обеспечение полного соответствия плана реализации изменений заданным временным ограничениям;

с) разработка системы ранней идентификации и уведомления о возможных отклонениях и возникающих проблемах в ходе реализации дальнейших этапов программы;

d) обеспечение соответствия плана реализации программы трансформации УУ заданным ограничениям по ее бюджету.

Система УУ в страховой компании влечет за собой создание специализированных подразделений. Перед руководством компании стоит задача выбрать модель такой службы.

Для российского рынка на сегодняшний день характерна централизованная модель, которая подразумевает создание самостоятельных структурных подразделений по УУ [4].

К преимуществам централизованной модели УУ, где функции администрирования всех процедур и выплату возмещения осуществляет ЦО, относятся:

- высокая объективность страховой выплаты;
- возможность контроля деятельности компании и прогнозирования финансового результата на основании объективных данных;
- лучшая управляемость компании в целом.

К недостаткам относятся:

- высокие расходы на поддержание инфраструктуры;
- частые конфликты с клиентами по срокам и суммам выплат [3].

На моменте принятия решения об использовании централизованной модели УУ страховой компании необходимо провести ее оценку для выявления ее способности функционировать по мере развития страховой компании. А также необходимо принять решение, связанное с перераспределением и удержанием трудовых ресурсов в результате консолидации. Необходимо рассмотреть все ключевые вопросы, например, требования к технологиям, которые смогут поддерживать данную модель, возможный уровень централизации при работе с посредниками в сфере урегулирования, а также выдержка равновесия централизованных функций и функций, связанных с местным присутствием филиалов страховой компании. После того как данная модель будет принята страховой компанией следует разработать требования, которые обеспечат функционирование выбранной модели УУ. В данных требованиях обычно разрабатывается или модернизируется методика по сегментации убытков, прописываются новые обязанности всех работников в зависимости от занимаемыми ими должностями, предусмотрен практически абсолютный отказ от применения процедур вручную посредством перехода на работу с электронными документами и дистанционным управлением трудовыми ресурсами [1].

Для западных компаний характера такая модель, в которой создается отдельная служба по УУ для каждого вида страхования (бизнес-направления) отдельно, то есть децентрализованная модель УУ [4].

Главной особенностью децентрализованной модели, где рассмотрение страховых событий на выплату возмещения осуществляет филиал, является более короткий срок рассмотрения убытка и более быстрая выплата страхового возмещения. Проблемами построения таковой бизнес-модели УУ являются:

- потенциальная возможность финансовых и процедурных злоупотреблений и нарушений со стороны филиалов
- недостаточная квалификация региональных экспертов.

При построении собственных центров УУ можно столкнуться со следующими проблемами:

1. Высокие единовременные и постоянные расходы на урегулирование (при этом служба урегулирования не является источником дохода).

2. Прямое нарушение законодательного принципа обязательного участия независимых экспертов в расчете убытка.

3. Постоянная тенденция к неконтролируемому занижению величины убытка [3].

Существует еще одна модель организации УУ – передача этих функций на аутсорсинг. В России в таких ситуациях страховая компания и аутсорсер обычно находятся в одной холдинговой группе [4]. Но и встречаются такое, что компания не имеет обособленных подразделений по УУ.

Плюсы данной модели заключаются в следующем:

- урегулирование с помощью аутсорсинга обходится дешевле, чем создание собственной службы урегулирования, аналогичной по бизнес-показателям;
- аутсорсер заинтересован урегулировать убытки качественно, т.к. это предмет его профессиональной деятельности;
- аутсорсер защищает страховщика от негативного поведения потерпевших, вызванного ДТП и несовершенными нормами закона.

К минусам относится:

- аутсорсер – это внешняя по отношению к страховщику организация;
- затруднено воздействие с целью занижения сумм к выплате [3].

Таким образом, процесс УУ при страховании представляет собой совокупность событий, которые проводятся страховщиком для исполнения обязательств перед страхователем при наступлении страхового случая. Анализируя рассмотренные модели УУ, можно сделать следующие выводы:

1. Применение централизованной модели организации системы УУ рационально в средних компаниях, которые достаточно устойчивы. Страховой портфель таких страховых компаний, у которых не очень разнообразен, поскольку отсутствует специализация на разрешении убытков определенного вида страхования.

2. Децентрализованная модель характерна для страховых компаний, которые предлагают широкий спектр страховых продуктов и видов страхования. Выделение службы по УУ в каждом отдельном бизнес-направлении способствует более детальной специализации работников и более качественному, и внимательному УУ.

3. Третья модель, которая связана с передачей функции УУ на аутсорсинг, применима в малых страховых компаниях, так как им будет дешевле заплатить специализированной организации, чем создавать и обеспечивать функционирование собственного подразделения.

Литература:

1. Иевенко С. В., Архипов А.П. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ // Финансы. – 2010. – № 4.

2. Кукина Е. В. Урегулирование убытков - залог положительного финансового результата страховой компании // Российское предпринимательство. – 2016. – № 23. – С. 3309-3318.

3. Презентация на тему: «Модели урегулирования убытков. Преимущества и недостатки. Самостоятельное урегулирование. Создание собственных Центров Урегулирования на территории РФ» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/409204/>

4. Терешкина М. А. ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА РАБОТЫ СИСТЕМЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ УБЫТКОВ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 5-6 (84). – с. 126-129.

5. Урегулирование выплат при страховании несчастных случаев // [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://trueinsurance.ru/settlement_payments_ns.html

СЕКЦИЯ 6 ИСТОРИЯ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ

К ВОПРОСУ О БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕРКВИ В ГОДЫ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ В ПЕРМСКОЙ ГУБЕРНИИ

ДЕРЮШЕВА М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В период Первой мировой войны Русская православная церковь сразу же откликнулась на нужды военного времени. В произошедшем расширении благотворительной деятельности Церкви следует различать два мотива. Во-первых, бескорыстная деятельность, исторически определяемая христианскими заповедями. Во-вторых, желание усилить власть над прихожанами в условиях собственного пошатнувшегося положения в общественной жизни того времени. Подтверждением могут служить слова Андроника, Епископа Пермского и Соликамского, назначенного на эту должность перед началом войны – 30 июля 1914 г.: «Руководите всем делом на местах, собирайте около себя свою паству на добрые дела в тяжкую годину для Родины, чтобы через это и навсегда иметь паству с собою».

Рассмотрим некоторые формы церковной помощи как появившиеся с началом войны, так и возникшие ранее.

I. Пожертвования. Это был один из основных механизмов церковной благотворительности, реализуемый в трех аспектах.

Во-первых, пожертвования, в т. ч. кружечный сбор, рассматривались Церковью как один из главных источников доходов благотворительных учреждений. Так, в 1914 г. Св. Синод в качестве источника доходов для создаваемых Попечительных советов о семьях лиц, находящихся в войсках, указывал только на сбор пожертвований, который мог производиться еженедельно, а также в праздники. Некоторые пожертвования были весьма крупными. Например, в пользу Епархиального попечительного совета о нуждах военного времени поступило от епископа Андроника 125 руб., протоиерея Кунгура И. Луканина – золотой наперстный перст с драгоценными украшениями, начальника Пермского управления земледелия и государственных имуществ А. А. Дубенского – 50 руб.

Во-вторых, сбор пожертвований как направление деятельности. Его организовывали с разной периодичностью: обходили молящихся с кружкой в каждую воскресную службу, существовал однодневный кружечный сбор.

Необходимо отметить, что сбор пожертвований в сельской местности имел свои особенности: сельская церковная благотворительность была развита слабее в силу незначительных денежных средств сельского населения. Поэтому Св. Синод, учреждая Попечительные советы о семьях лиц, находящихся в войсках, предписывал в качестве самого верного способа принимать пожертвования «сырыми сельскими продуктами», некоторые из которых могут быть обращены в вещи или деньги, а также другими предметами (пакля, шерсть, одежда, столовые приборы). Важно отметить, что, судя по предписаниям Св. Синода, в сельской местности существовало следующее отношение к благотворительности: «Кому желаю, помогу и без вас». В связи с чем Св. Синод применял такой метод работы с населением как разъяснение о необходимости помощи. Но в целом, как отмечалось в Пермском вестнике Временного Правительства «население очень сочувственно отнеслось к делу помощи пострадавшим от войны» [1, с. 5].

Интересен опыт совместного сбора пожертвований. Епархиальный Попечительный Совет о нуждах военного времени принял участие в организации сбора 8 и 10 сентября 1914 г. в храмах и по городу на больных и раненых воинов, организованном супругой вице-губернатора В. А. Европеус. Участие выразилось в изготовлении флагов, плакатов с религиозными и патриотическими надписями, в приглашении учащихся для хождения с плакатами и кружками, в произношении проповедей членами Совета, инспектором семинарии Н. И. Знамировским, преподавателем Н.И. Колосовым, и воспитанниками, в печати и раздаче народу листов религиозного и патриотического содержания. В кассу Совета поступило 1/3 этого сбора (1833 руб. 23 коп.).

Собирались не только денежные пожертвования, но и пожертвования в материальной форме. Так, Чердынским Иоанно-Богословским женским монастырем были собраны и отправлены на фронт одежда, обувь, продукты питания, просфоры, образки, крестики; организация сбора, была высоко оценена Преосвященным Андроником.

В-третьих, пожертвования на нужды военного времени как одно из направлений деятельности. Пожертвования на нужды войны от церковно-приходских попечительств, монастырей, попечительных советов церквей, причтов, церковных старост, священников и других лиц и учреждений вносились в надлежащее Казначейство и отделения и конторы Государственного Банка на текущий счет Ее Императорского Величества. Так, например, Попечительный совет церкви с. Орды Осинского уезда вначале 1917 г. пожертвовал 200 руб. на нужды войны на текущий счет Ее Императорского Величества.

Тамаровский, Пешнигортский, Обвинский женские монастыри пожертвовали по 25 руб. на подарки к Рождеству воинам в 1916 г. через Епархиальный Попечительный совет. Вначале 1917 г. Кунгурский Иоанно-Предтеченский женский монастырь пожертвовал 200 руб. на нужды войны на текущий счет Ее Императорского Величества.

Еще одной формой пожертвований являлось т. н. самообложение. Например, церковно-приходское «Братство единения» при местной Свято-Троицкой церкви с. Молебский завод Красноуфимского уезда, образовавшееся 27 апреля 1917 г., ввело самообложение семейств, в которых не было призванных на войну, по 25 коп. с человека, из которых 20 коп. – солдаткам и 5 коп. – пленным.

Существовали пожертвования, произведенные по решению съездов. В первой половине 1917 г. съезд 2 округа Соликамского уезда пожертвовал 100 руб. на нужды войны на текущий счет Ее Императорского Величества, чрезвычайный епархиальный съезд духовенства и мирян произвел сбор в пользу военнопленных в Германии 400 руб. [2, с. 375].

II. Выдача пособий. Св. Синод в 1914 г. разрешал причтам и старостам в случае необходимости оказывать пособие из церковных сумм в размере возможном по состоянию церковных средств без особого разрешения епархиального начальства расходовать до 50 руб. Размер и выдача пособий семьям мобилизованных псаломщиков назначались через местные Благочинные Советы [3, с. 100].

«Пермское Епархиальное Братство во имя святителя Стефана, Епископа Пермского, и святых его преемников – Герасима, Питирима и Ионы» продолжало попечение о беднейших учениках и учителях двухклассной Стефановской церковно-приходской школы (14 ноября 1888 г.). Так, в 1915 г. к празднику Рождества было выдано 75 руб. на приобретение теплой одежды и обуви, а 32 ученикам было выдано пособие [4, с. 46]. Однако в проекте сметы на 1917 г. данное пособие уже не было заложено. На пособие учителям в 1915 г. было выделено 145 руб. [5, с. 9]. Продолжается выделение пособия и самой школе, но в уменьшенном размере. Так, в 1900 г. доля выделенных средств на Стефановскую школу, за исключением трат на

материал для одежды и белья, составляла 4,7 % , то в 1915 г. пособие школе уменьшилось до 0,9 % (100 руб.) [5, с. 9]. Кроме того, выделялись средства на содержание церковных школ в епархии: в 1915 г. было израсходовано 1250 руб. [5, с. 9]. В целом, на задачи благотворительного характера в 1915 г. Обществом было израсходовано 14,1 % (1570 руб.) [5, с. 9].

Пермское пастырско-миссионерское имени о. Иоанна Кронштадтского училище в первом полугодии 1914-1915 уч. г. выдало пособие беднейшим ученикам 28 руб. 45 коп. из кассы училища. Источники дохода за этот период не были «государственными»: от Комитета Пермского Епархиального свечного завода (1500 руб.), от монастырей епархии (975 руб.), квартплаты учеников (438 руб.), квартплаты с инспектора (275 руб.), Братства Св. Стефана (200 руб.), неизвестного благотворителя (50 руб.), долг бывшего ученика (10 руб.) [6, с. 227-228].

III. Открытие благотворительных заведений – лазаретов, приютов, госпиталей.

Лазареты были организованы при четырех женских (Кунгурский Иоанно-Предтеченский, Красносельский Иоанно-Предтеченский, Екатеринбургский Ново-Тихвинский, Пермский Успенский, Сарсинский Боголюбский) и трех мужских (Верхотурский Николаевский, Белогорский и его пермское подворье, Далматовской Успенский) монастырях и подворье. В лазарете Ново-Тихвинского женском монастыря к 1 января 1915 г. было подготовлено 45 коек. Лазарет были устроен при Епархиальном училище на 300 коек (заведующий – врач Винклер, 5 фельдшеров, сестер милосердия 11), в подворье Белогорского монастыря (№ 91). Один из лазаретов находился под патронажем Единоверческой церкви Верхотурского уезда Пермской губернии (заведующий – И. И. Пономарев).

Епархиальный Попечительный Совет о нуждах военного времени начиная с 15 октября 1914 г. отправлял на театр военных действий по 2000 руб. на содержание лазарета на 25 кроватей под названием «Койки пермской церкви» в г. Гродно; состоял под наблюдением пермского врача Синакевича.

Для заготовки белья и всего необходимого для оборудования лазарета Андроник приказал учредить при Совете Женский Союз. Деятельность Союза по мысли Андроника должна была заключаться в сборе пожертвований и работе по кройке и шитью, а также призыве к этому желающих и имеющих досуг духовных и светских лиц. Приходские священники должны были призывать своих прихожан к помощи в этой работе. Местом могло быть помещение в Епархиальном женском училище, ученицы которого также должны были быть привлечены к работе Совета. Особое внимание уделялось привлечению учащихся и неучащихся девиц. Подобные Союзы должны были быть устроены в приходах епархии, особенно, в городах. Для расширения деятельности Союза было решено председателю Совета вступить в переговоры с начальницею Пермского епархиального Романовского женского училища Л. В. Первушиной, ставшей позже руководительницею Союза, для создания письма к женам и дочерям священнослужителей и церковнослужителей Перми, преподавателей духовно-учебных заведений, а также заведующим и учительницам церковно-приходских школ с приглашением принять участие в работах для воинов и привлечением к этой работе своих знакомых.

Женский Союз начал работать 3 сентября 1914 г. Необходимо отметить, что 1000 руб. на материал были взят в кредит. Работали надзирательницы и воспитанницы Епархиального женского училища, жены и дочери священнослужителей, преподавателей духовно-учебных заведений, учительницы церковно-приходских школ и др.

Приюты были открыты при Верхотурском Николаевском мужском монастыре (на 70 мальчиков, здесь же находилось 16 семей беженцев), Чердынском Иоанно-Богословском женском монастыре для детей, чьи отцы погибли на войне или продолжали в ней участвовать (февраль 1915 г.), в подворье Белогорского монастыря.

Сестричество при Троицкой церкви основало детский приют в Мотовилихе. Он являлся единственным приютом, принимавшим в 1917 г. детей солдат в возрасте до четырех лет. В связи с чем земское собрание решило назначить пособие на его содержание с 1 июля 1917 г. по 200 руб.

В рамках деятельности Епархиального Попечительного Совета о нуждах военного времени был открыт временный приют для малолетних детей. 30 октября 1914 г. епископом Андроником было утверждено Положение о временном приюте духовенства и церковью Пермской епархии. Содержаться приют должен был на средства Епархиального съезда духовенства и церковных старост (до 1000 руб. в месяц). Причем средства в денежной и натуральной форме через оо. благочинных должны были поступать в ведение Совета. За неимением собственного дома, приют находился при одной из монастырских обителей по распоряжению Преосвященного Андроника.

Согласно Положению, в приют принимались дети обоего пола от одного до 10 лет; в совместном проживании при женской обители в возрасте до шести лет. С шести лет мальчики переводились в мужскую обитель. В приют принимались дети, у которых не было матери, либо матери были больны или имели еще несколько детей, а отцы находились на войне, или были убиты или, получив тяжелые ранения, потеряли способность к труду. Процедура определения ребенка в приют была достаточно простой. Необходимо было подать четыре документа (заявление на имя Совета от отца или матери или опекунов, удостоверение причта о рождении и крещении ребенка, свидетельство о привитии оспы, удостоверение волостных или полицейских властей о семейном положении).

Заведовать приютом должны были надзиратель (-ца) на усмотрение настоятеля (-цы) монастыря или обители. В его функции входило следить за порядком жизни в приюте (утренняя молитва, чай, завтрак, занятия, обед, прогулка и т. п.). Существовала возможность платного пребывания в приюте. Плата для Перми не должна превышать 10 руб. в месяц, в епархии – 8 руб. Первыми открылись приюты при Пермском Успенском женском монастыре и при Белогорском подворье, затем – в Кунгурском женском монастыре, Соликамском мужском монастыре, в Фаворской пустыни и Чердынском женском монастыре.

IV. Помощь раненым. Так, Пермская духовная семинария в 1914 г. выделила помещения для раненых (до 60 коек), семинаристы принимали «самое деятельное» участие в переносе раненых на носилках при приезде их в Пермь, чтении для них книг и газет в местных лазаретах. На пожертвования была образована библиотека для больных и раненых воинов, находящихся в лазаретах г. Перми (заведующий – К. Пономарев).

Необходимо отметить начало организации трудовой помощи: двум солдатским женам было предложено шитье белья на дому.

В рассматриваемый период необходимо выделить две тенденции в деятельности Церкви.

Во-первых, это направленность на взаимодействие с социальными институтами. При этом можно выделить четыре варианта взаимодействия.

1. Церковь сотрудничала с благотворительными учреждениями. Сотрудничество выражалось:

- в пожертвованиях (к середине 1916 г. Верхотурским Николаевским монастырем пожертвовано 2 800 руб. Российскому обществу Красного Креста);

- в сборе пожертвований в пользу различных организаций (в 1914 г. Пермская духовная семинария организовала сбор пожертвований на «призрение и врачевание раненых», при этом «самое деятельное и исключительно продуктивное участие» принимали семинаристы; в 1914 г. был организован церковный сбор в пользу Общества повсеместной помощи пострадавшим на войне солдатам и их семьям);

- в устройстве чтений (воспитанники Пермской духовной семинарии 21 ноября 1914 г. устроили патриотическое чтение в военном госпитале, помещавшемся в Доме Трудолюбия);

- в помощи Российскому обществу Красного Креста (монахини женского Серафимо-Алексеевского Богородицко-Казанского общежительного монастыря привлекались с 1911 г. и особенно в годы Первой мировой войны) [7, с. 31].

2. Помощь церковных благотворительных учреждений учреждениям, принадлежавшим Ведомству православного вероисповедания (Братство Св. Стефана пожертвовало 200 руб. в первом полугодии 1914-1915 уч. г. Пермскому пастырско-миссионерскому имени о. Иоанна Кронштадтского училищу [8, с. 227-228].

3. Сотрудничество светских и религиозных учреждений (в 1917 г. в усадьбе церковно-приходской школы на Городских горках г. Перми культурно-просветительным кружком 15 района была открыта детская площадка.

4. Взаимная помощь учреждений, принадлежавших Ведомству православного вероисповедания (Комитет Пермского Епархиального свечного завода пожертвовал 1500 руб. в первом полугодии 1914-1915 уч. г. Пермскому пастырско-миссионерскому имени о. Иоанна Кронштадтского училищу [8, с. 227-228].

Во-вторых, наблюдаются тенденция к централизации ресурсов для регулирования социально-экономической ситуации. Так, на основании определения Св. Синода от 9-15 октября 1915 г. Совет Братства Св. Стефана по делам о беженцах усилен введением в него всего состава Епархиального комитета по призрению беженцев [9, с. 110]. В 1916 г. на общем собрании Братства Св. Стефана постановили избрать представителя в Совет общественных организаций в г. Перми, а в случае возникновения препятствий избрать от всех учреждений духовного ведомства в г. Перми.

Таким образом, в период Первой мировой войны наряду с продолжающимися развиваться с мирного времени формами благотворительной деятельности Церкви, возникают новые, направленные на удовлетворение потребностей военного времени. В деятельности прослеживаются две тенденции: взаимодействие с учреждениями в рамках благотворительной практики и стремление к объединению усилий для регулирования социально-экономической жизни пермского общества.

Литература:

1. Пермский вестник Временного Правительства. – 1917. – № 7 (11 мая).
2. Пермские епархиальные ведомости. – 1917. – № 20-21. н.о.
3. Пермские епархиальные ведомости. – 1917. – № 24-25. н.о.
4. Пермские епархиальные ведомости. – 1917. – № 2-3. н.о.
5. Пермские епархиальные ведомости. – 1917. – № 1. н.о.
6. Пермские епархиальные ведомости. – 1916. – № 8-9. н.о.
7. Монастыри г. Перми. – Пермь, 2002. – 42 с.
8. Пермские епархиальные ведомости. – 1916. – № 8-9. н.о.
9. Пермские епархиальные ведомости. – 1917. – № 5-6. н.о.

СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ КОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В АНЕКДОТАХ

ДВОРКИН К. Д.

Научный руководитель – Кириенко Е.Г.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Юмор – важнейшая часть повседневной жизни. Все обыденные проблемы воспринимаются гораздо легче, если постараться высмеять их. На фоне каждой бытовой ситуации создаются шедевры народного творчества, которые называются анекдотами.

Частое употребление шуток и анекдотов во время публичных выступлений разного характера не только допускает, но и приветствует вкрапления комических текстов как при личном, так и при деловом общении.

Анекдот - (от греч. *anekdotos* - неизданный) - краткий вымышленный устный рассказ на злободневную тему, имеющий обязательную остроумную концовку, сатирическую или шутивную окраску [5; с 39]. Слово «анекдот» впервые встречается у византийского историка Прокопия Кесарийского в книге под названием «Гайная история».

Значительно позже за анекдотом закрепилось понятие юмористических миниатюр с неожиданными развязками и острыми сюжетами. Большую часть анекдотического наследия представляют исторические анекдоты.

Исторический анекдот, как жанр светской беседы, появился в русской дворянской культуре в середине XVIII в., в ходе усвоения европейской (французской) традиции. Позже анекдот из устного жанра перешёл в литературный. Своего расцвета этот речевой жанр достиг в середине двадцатых – начале тридцатых годов XIX века, в это время «выкристаллизовались его внутренние законы, традиции, репертуар сюжетов, круг и основные типы рассказчиков» [2; с 6].

С конца XIX века в ряду жанров дружеской непринужденной беседы свое место начинают завоевывать анекдоты в современном значении этого слова.

Средством комического эффекта в анекдотах является каламбур. В толковом словаре русского языка под редакцией Д.Н. Ушакова приводятся следующее определение понятия каламбур:

КАЛАМБУР - (франц. *calembour*) – игра слов, использование разных значений одного и того же слова (или двух сходно звучащих слов) с целью произвести комическое впечатление [7; с 39].

КАЛАМБУР — литературный приём с использованием в одном контексте разных значений одного слова или разных слов, или словосочетаний, сходных по звучанию [6; с 59].

Каламбур, или игра слов, основывается на использовании таких лингвистических явлений, как омонимия, паронимия и полисемия.

ПОЛИСЕМИЯ (от поли... и греч. *sema* знак) наличие различных (но в какой-либо мере связанных) смыслов и (или) значений у одного и того же слова (словосочетания, фразы), различных интерпретаций у одного и того же знака. Приём построения фразы на основе многозначности слов. [6; с 101].

ПАРОНОМИЯ (от греч. *paronomasia* - от *para* - возле и *onomazo* – называю), стилистическая фигура, основанная на сопоставлении двух слов, равно звучащих, но имеющих различные значения. Приём построения фразы на основе паронимов. [6; с 98].

ОМОНИМИЯ (от греч. *homōnymia* букв. одноименность) совпадение слов или выражений по форме при различии их значения. Приём построения фразы на основе омонимов. [6; с 89].

Самый распространенный вид каламбура - каламбур, основанный на полисемии. Анекдоты-каламбуры, основанные на полисемии, получили достаточное распространение в языках благодаря развитию в них лексической многозначности. В каламбурах, основанных на многозначности, используется и прямое, и переносное значение слова одновременно.

Многозначность слова - это наличие у одного и того же слова нескольких связанных между собой значений. Многозначность слова возникает в процессе

исторического развития языка, когда смысловое значение слова наряду с обозначением одного предмета или явления объективной действительности, начинает использоваться для обозначения другого, сходного с ним по некоторым признакам или свойствам. Почти любое слово языка может приобрести новое значение, когда в этом возникнет потребность, поэтому многозначных слов в языке, как правило, больше, чем однозначных. Несмотря на изменения, которые происходят в смысловой структуре слова, связь между значениями многозначного слова сохраняется. Наличие этой связи и дает основания считать их значениями одного и того же слова и квалифицировать как лексико-семантические варианты.

Рассмотрим использование полисемии, или многозначности слова, в анекдотах для создания комического эффекта.

1) - Что за мед вы мне продали?! Это, скорее, жжёный сахар!

- Так ведь на банке так и написано: «Мёд липовый»

В анекдоте обыгрывается многозначность слова липовый мед (собранный с цветов липы / Поддельный, фальшивый).

2) - У вас тут в резюме написано, что вы получили Нобелевскую премию. В какой области?

- В Челябинской!

Комический эффект создается использованием многозначности слова область (отрасль наук, искусств, техники / часть страны, территория).

Второй по употребительности вид каламбура – паронимазия - обыгрывание сходства в звучании слов или словосочетаний.

Паронимы (от греч. пара «возле, рядом» + опута «имя») — слова, схожие по звучанию, близкие по произношению, лексико-грамматической принадлежности и по родству корней, но имеющие разное значение. Иначе говоря, это – слова-близнецы, которые могут отличаться одним или несколькими звуками. Однако смысл этих слов различен, а отличия в написании и произношении могут быть как незначительными, так и кардинальными. Паронимы в большинстве случаев относятся к одной части речи.

Рассмотрим использование паронимов в анекдотах для создания комического эффекта.

1) - Жизнь дается только один раз!

- А удается и того реже.

В анекдоте обыгрывается сходство паронимов дается / удается (кто-либо получает что-либо / завершиться удачно, успешно).

Таким образом, из числа рассматриваемых анекдотов паронимазия используется в 3 анекдотах как прием создания комического эффекта.

2) Ребенок говорит отцу, сидящему рядом с ярко накрашенной женщиной: «Осторожно. У этой женщины лицо окрашено».

В анекдоте обыгрывается сходство паронимов накрашено / окрашено (цвет объекта был изменен в результате механического воздействия, нанесения краски / объект окрашен в определенный цвет в результате произведенной над ним работы).

Ещё одним видом каламбура является каламбур, основанный на омонимии.

Омонимы (от греч. «homos» одинаковый и «опута» имя), - это единицы языка, имеющие одинаковую форму, но разное значение. [1; 1].

В каламбуре обыгрываются все типы омонимов:

- полные омонимы (слова, совпадающие во всех формах по звучанию и написанию): КОСА – укладка волос, береговая отмель или сельскохозяйственный инструмент (кос, косой, косе, косу и т.д.);

- омофоны (слова, совпадающие по звучанию, но не по написанию): луГ и луК, плоД и плоТ;

- омографы (слова, имеющие одинаковое написание, но различное ударение): АТЛАС (сборник карт или таблиц) и АТЛАС (вид ткани);

- омоформы (слова, совпадающие лишь в некоторых из своих форм): ТРИ – число и производное от глагола ТЕРЕТЬ. Совпадение возможно, только когда первое слово употребляется в именительном падеже, а второе в повелительном наклонении. Во всех остальных вариантах слова перестанут быть омонимами;

- омонимия слова и словосочетания (или двух разных словосочетаний)

Рассмотрим использование омонимов в анекдотах для создания комического эффекта.

1. Бабушка подралась с внуком, доказывая ему, что мышь – животное, лайки – собаки, а ссылка – это Ленин в Шушенском!

Комический эффект в анекдоте создается использованием омонимов: мышь (техническое устройство / небольшой грызун); ссылка (вид уголовного наказания / прямой путь перехода от одной страницы к другой в пределах одного сайта).

2. Знаете ли вы, что в XIX веке фраза «получить ссылку» имела другое значение?

В анекдоте обыгрываются полные омонимы ссылка (вид уголовного наказания / прямой путь перехода от одной страницы к другой в пределах одного сайта).

Рассмотрим использование омофонов и омографов в анекдотах для создания комического эффекта.

1. В ресторане:

- Это курица?

Официантка:

- Нет, это кушается.

В анекдоте используются омофоны курица / курится (птица / втягивать в себя дым какого-либо вещества).

2. В старости если есть чем пережевать – то нечего переживать.

В анекдоте используются омофоны пережевать / переживать (размельчить зубами / беспокоиться, волноваться)

3. Одна подруга пишет другой СМСку: «Еду к тебе в гости! Чайку приготовишь?»

Через некоторое время приходит ответ: «Где я её тебе возьму? Давай курицу приготовлю!»

Комический эффект в анекдоте создается использованием омографов чайку / чайку (уменьшительно-ласкательное от чай / птица)

С помощью омоформ достигается комический эффект.

1) Семья Романа и Эльвиры, когда скандалила, своими криками напоминала пиратскую пирушку:

- Рома!

- Эля!

В анекдоте используются омоформы ром / Рома (спиртной напиток / сокращенная форма имени собственного); эль / Эля (сорт пива / сокращенная форма имени собственного).

2) Сидя за столом с музыкантами, ни в коем случае не говорите: «Дайте мне соль».

В анекдоте используются омоформы соль / нота соль (белое кристаллическое вещество с острым вкусом / нота соль).

Некоторые анекдоты основываются на омонимии слов и словосочетаний.

1. - Привет. Что это у тебя?

- Да вещи несут разные.

- Чем же они несуразные?

- Сам ты несуразный. Разные вещи несут, понял? Разные. Вот, например, несут мел.

- Что ты не сумел?

Комический эффект в анекдоте создается путем использования омонимии слова и словосочетания несурзные / несурзные (нелепый, нескладный / отличающиеся друг от друга); несур мел / не сумел.

2. Дай человеку рыбу, и он будет сыт один день. Дай человеку удочку, и он замучает тебя рассказами о рыбалке. Дай ему леща, и он заткнется.

В анекдоте обыгрываются омонимия слова и фразеологизма лещ / дать леща (озерная рыба / сильно ударить).

Анализируя средства создания комического эффекта, мы пришли к выводу, что в анекдотах используются такие явления как омонимия, паронимия и полисемия. Комический эффект возникает в результате столкновения и неожиданного объединения двух несовместимых значений в одной форме. Слова языка приобретают новое значение и создается игра слов, которая вызывает смех.

Литература:

1. Крысин Л. П. Толковый словарь иноязычных слов. – М.: Рус. яз., 1998.
2. Курганов Е. «У нас была и есть устная литература...» // Русский литературный анекдот конца XVIII – начала XIX века. М.: Материк, 2003.
3. Любимова Т. Б. Комическое, его виды и жанры. – М.: Знание, 1990.
4. Санников В. З. Каламбур как семантический феномен // Вопросы языкознания. — 1995. - № 31. — С. 59.
5. Словарь литературоведческих терминов / ред.-сост. Л.И. Тимофеев и С.В. Тураев. – М.: Просвещение, 1974.
6. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: Альта-Принт, 2005.
7. Фриче В. М. Литературная энциклопедия. - М. : Петровский. 1929-1939.
8. Шмелева Е. Я., Шмелев А. Д. Русский анекдот: Текст и речевой жанр. - М. : Языки славянской культуры, 2002.
9. <http://alcala.ru/literaturnaia-enciklopedia/slovar-K/3502.shtml>

ВКЛАД ЖИТЕЛЕЙ МОЛОТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ПОБЕДУ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ

ДВОРКИН К. Д.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В 2020 г. вся страна отмечает знаменательную дату – 75-летие Победы нашего народа в Великой Отечественной войне. Накануне празднования стоит отметить вклад тружеников тыла Молотовской области, которые вместе с военными ковали эту Победу в невероятно тяжелых условиях, в кратчайшие сроки возводили новые и реконструировали старые предприятия и давали всё необходимое для фронта, для победы над фашистами.

В 1941–1945 гг. в Молотовскую область были направлены рабочие 124 эвакуированных предприятий – из Владимира, Крыма, Ленинграда, Тулы, Воронежа, Донбасса, Липецка, Алчевска и т.д., что привело к увеличению населения почти в два раза. Численность населения Молотова в период с 1939 по 1944 гг. увеличилась на 3,6 раза: с 70 126 до 255 236 человек [1; с. 104-106].

Перед партийными и хозяйственными организациями Молотовской области, как и перед всей страной, стояли проблемы скорейшего увеличения промышленного производства, подготовки новых квалифицированных кадров, повышения

производительности труда [3]. Промышленные предприятия перестроились на военный лад и, освоив новое производство, стали выпускать продукцию для фронта.

На места рабочих, которые ушли на фронт, пришли женщины, старики, подростки – в 1941 по 1945 гг. женщины составляли более 65 % везде всех работающих на производстве. Так, в отчете Орджоникидзевского районного комиссариата партии г. Молотова в начале июня 1942 г. сообщалось, что на лесопромышленном комбинате работало 72 % женщин от всего числа рабочих. В середине июня 1942 г. на предприятиях Орджоникидзевского района работало около 34 тыс. женщин, из них на производство во время войны пришло 1109 человек. Стенограмма 11-го Пленума ВКП(б) за 1943 г. содержит сведения о том, что на заводе им. Ф. Э. Дзержинского женщины составляли 63,8 % от всего состава рабочих, на Лысьвенском заводе – свыше 55 %, на Сталинском заводе – 44 % [2; с. 104-109].

Подростки же на некоторых предприятиях составляли 65-85 % работающих. Каждому пермяку известен снимок Вали Кусакина, мальчика 13 лет, - рабочего завода им. Я. М. Свердлова. Для того, чтобы дотянуться ему до станка, приходилось использовать небольшой стул. Но в работе Валя не уступал взрослым. Вместо четырех часов работал по 9-10, выполняя задания на 250-300 % [3; с. 14-15].

Только от женщин, стариков и подростков зависело выполнение фронтовых заказов и постановлений Государственного Комитета Оборона СССР – производство боеприпасов, касок, топлива, орудий, экипировки солдат, пороха и многого другого.

Во время военных действий с европейской части СССР многие предприятия были эвакуированы на Урал. Эвакуировали не только рабочих, но и оборудование для производства, которое целыми эшелонами отправляли на восток. В декабре 1941 г. в г. Молотов прибыл коллектив рабочих патефонного завода (1613 человек) из Владимира и в период с 14 по 24 декабря 1941 г. поступило пять составов с 940 единицей оборудования. Завод № 260 Пермский машиностроительный образован в соответствии с приказом Народного комиссариата боеприпасов СССР 14 июня 1939 г. на базе граммофонного завода. Размещался завод в трёх деревянных корпусах площадью до 15 тыс. кв. м. Предприятие производило продукцию оборонного назначения, в т.ч. взрыватели для артиллерийских снарядов М-50, К-20, трассер МД-5. Уже к 1 марта 1942 г. была дана первая партия промышленной продукции. Несмотря на трудности организационного периода, к октябрю 1942 г. завод выполнял производственный план на 107,6 %. Всего за год работы план по товарной продукции был выполнен на 129 %, а по валовой – на 125,5 %. В 1945 г. завод был награжден орденом Трудового Красного Знамени [6].

Эвакуированный в наш город химический завод из Крыма через месяц стал выполнять распоряжения Государственного Комитета Оборона. Завод был построен на базе обнаруженных под Краснокамском подземных йодобромных водохранилищ, а заложен в 1941 г. Введен в эксплуатацию в сентябре 1942 г. Завод № 749 («Вышка»), начал поставлять промышленности бромистое железо – основное сырье для этиловой жидкости, применявшейся для этилирования авиационного бензина, на котором в годы войны летали боевые самолеты. Свою первую продукцию завод произвел 7 ноября 1942 г.

В память об оставленном черноморском Крыме д. Чирки назвали пос. Крым [14].

Завод № 172 им. Молотова являлся крупным металлургических предприятий в стране и начал производство артиллерийских боеприпасов. Еще в 1937 г. была разработана гаубица-пушка МЛ-20. Именно из этой пушки был произведен первый выстрел в августе 1944 г. по восточной части Германии. С 1941-1945 гг. завод дал фронту 48600 артиллерийских систем, в т. ч. большое количество гаубиц. В годы Великой Отечественной войны завод выпустил 47,7 тысяч орудий. Завод выпустил вооружения для 116 полков. За работу в годы войны был удостоен четырех орденов [8].

С началом войны на Чусовской металлургический завод черной металлургии СССР эвакуировано оборудование металлургических заводов из Украинской Советской Социалистической Республики. Уже с осени 1941 г. основное промышленное производство ориентировалось на строительство новой доменной печи для выпуска высокопрочных сталей, а также более маневренных и противоснарядных бронепоездов. В конце лета 1941 г. началось проектирование нового типа бронепоезда для укомплектования 44-го отдельного дивизиона бронепоездов. На строительство поезда было затрачено порядка 700 тыс. руб., более 40 % из которых за счет средств, собранных жителями г. Чусового, и уже в апреле 1942 г. поезд ушел на фронт [7].

К сентябрю 1942 г. все заводы города в полтора раза увеличили выпуск продукции. Завод имени Сталина (нынче «Пермский моторный завод») в Великую Отечественную войну стал одним из основных поставщиков авиадвигателей. По воспоминаниям бывшего рабочего завода Г. Ф. Семенова, перевыполнение плана на 350–400 % стало нормой. Всего за годы войны заводом № 19 было произведено 31 тыс. моторов, что составляет 15 % от общего количества авиадвигателей, выпущенных в те годы в СССР [10].

Завод № 10 оставил свой след в истории Победы, т.к. именно там изготавливались боеприпасы для различных военных орудий. В годы Великой Отечественной войны завод им. Ф. Э. Дзержинского изготавливал взрыватели КТМ-1; МГ-8; М-50; 2-МР и втулок КВ-4 для нужд фронта, а уже к концу 1941 г. были внедрены в практику станки-полуавтоматы для изготовления элементов взрывателя, что позволило экономить время и ресурсы на производстве. Всего за 1941–1945 гг. в цехах завода было собрано свыше 100 млн штук взрывателей. За образцовое выполнение правительственного задания он был награжден орденом Ленина [4].

После Сталинградской битвы осталось всего одно предприятие, где делались солдатские каски – это металлургический завод в городе Лысьве. За весь период войны на фронт было отправлено около 10 млн касок. В 1942 г. на заводе производили корпуса для снарядов, коробки-взрыватели, световые и зажигательные авиабомбы, бидоны для авиабензина, металлический раскрой для пороховой укупорки, щитки и армейские котелки. Доля специальных изделий на предприятии к началу 1942 г. составляла 70–85 %. Летом 1942 г. завод был награжден орденом Ленина; 155 рабочих и служащих представлены к правительственным наградам [11].

Судостроительный завод «Кама» перешел к изготовлению боевых кораблей – бронекатеров. Моряки-десантники прозвали их речными танками, они участвовали в обороне Сталинграда и в освобождении Европы от фашистских захватчиков. На многих заслуженных предприятиях Урала, дававшего 45 % всей военной продукции, стоят как память о тех годах танки и самоходки, гаубицы и штурмовики. На заводе «Кама» – это бронекатер типа «БК-1125». Завод выполнил план по валовой продукции в 1942 г. на 114 %. В октябре 1944 г. за освоение и производство бронекатеров для фронта Молотовским обкомом ВКП(б) 30 рабочих и служащих завода были представлены к правительственным наградам [5].

Жители Молотовской области, не работающие на заводах, тоже не остались в стороне и старались помочь всем, чем могли. В Фонд обороны страны поступали денежные средства. В августе 1941 г. в г. Молотов был создан счет № 14 для Фонда обороны, и в первый же день поступило 16 тыс. рублей, а в итоге было собрано 274 млн руб. Первыми в Прикамье, кто сдал деньги в Фонд обороны, были рабочие Краснокамской бумажной фабрики Гознака.

Колхозники Верхне-Муллинского района первыми в области проявили инициативу по сбору средств на строительство боевых самолетов, что привело к появлению новых эскадрилий. Например, такие эскадрильи самолетов как «ПЕРМСКИЙ КОМСОМОЛЕЦ», «ПЕРМСКИЙ ПИОНЕР», «ПЕРМСКИЙ МЕДИК»,

«ПЕРМСКИЙ КОЛХОЗНИК», «ДЗЕРЖИНЕЦ» (подарок работников завода им. Ф. Э. Дзержинского), «СТАЛИНЕЦ» (деньги собраны в коллективах моторостроителей завода им. Сталина).

Таким образом, в годы Великой Отечественной войны Молотовская область стала кузницей Победы. Мы можем с гордостью сказать, что наши заводы выпускали не только орудия сражения и боеприпасы, но и новейшую технику для Победы. Благодаря эвакуации различных предприятий из городов, где велись бои, производство возросло в несколько раз. За первые годы войны производительность труда в Молотовской области возросла на 40-45 %. Все эти достижения советской экономики были бы невозможны без героизма людей, потому что они работали, не жалея сил, не считаясь со временем, часто в очень тяжелых условиях, проявляя исключительную стойкость и упорство в выполнении поставленных задач, в освоении новых для себя профессий.

Литература:

1. Степанова Н. В. Демографические процессы в Пермской области в годы Великой Отечественной войны // Уральский исторический вестник. – 2014. – № 3 (44). – С. 103-111.
2. Стенограмма 11-го пленума обкома ВКП (б). (04.03.1943 - 05.03.1943). т. I. ПермГАСПИ. Ф. № 105. Оп. 9. Д. 3. 251 с.
3. Будников Ю. И. Повседневность молодых рабочих Урала в годы Великой Отечественной войны (1941 – 1945 гг.) // Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 32. – С.14-16.
4. Балкова В. Справка зам. секретаря Молотовского обкома ВКП (б) по промышленности боеприпасов на заводе № 10 НКБ СССР (09.01.1945 г.). ПермГАСПИ. Ф. № 105. Оп. 11. Д. 165. Л. 6.
5. Рапорт о выполнении показателей по выпуску основных видов продукции по заводу № 344 НКСП СССР (16.01.1942 - 12.12.1942). ПермГАСПИ. Ф. № 2010. Оп. 1. Д. 131. 10 с.
6. Из докладной записки парторга завода № 260 НКБ СССР Салова об эвакуации производства из г. Владимир Ивановской обл.. ПермГАСПИ. Ф. 105. Оп. 8. Д. 368. Л. 2.
7. Докладная записка секретаря Молотовского обкома ВКП(б) по металлургической промышленности Шарова о приеме эвакуированного оборудования (1943 г.). ПермГАСПИ. Ф. № 105 . Оп. 9. Д. 369. Л. 16.
8. Гусаров Н. И. Информационное сообщение секретаря Молотовского обкома ВКП(б) о работе завода № 172 НКВ СССР (11.08.1944). ПермГАСПИ. Ф. 105. Оп. 10. Д. 139. Л.16.
9. Информационное сообщение директора завода № 260 НКБ СССР о выполнении производственного плана за июль 1943 г. ПермГАСПИ. Ф. 105. Оп. 9. Д. 364. Л. 2.
10. Информация секретаря парткома завода № 19 в Молотовский обком ВКП(б). (13 октября 1942 г.). ПермГАСПИ. Ф. 105. Оп. 5. Д. 358. Л. 3.
11. Донесение об успешном испытании в бою нагрудных щитков, выпускаемых Лысьвенским металлургическим заводом (03.11.1941 г.). ПермГАСПИ. Ф. 105. Оп. 7. Д. 58. Л. 93.
12. Шибанова Ю. А. Документы начальника велосипедного производства ПО "Машиностроительный завод им. Октябрьской революции" (1939-2000 гг.). ПермГАСПИ. Ф. 1871. Оп. 1. Д. 32. Л. 42.
13. Комарова Н. Я. Государственный Комитет Обороны постановляет ...». – М. : Воениздат, 1990. – 428 с.
14. Мохов В. П. Промышленность в Перми // Пермский край в Великой Отечественной войне / энциклопедия, авт.-сост.: Зибзеева А. Г. — Пермь : Пушка, 2015. – С. 243-245.

СПЕЦИФИКА ВОСПРИЯТИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ ПЕРМСКОГО ФИЛИАЛА ФИНУНИВЕРСИТЕТА

ЖИГАЛОВ А.А.

Научный руководитель – Лесевский А.В.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В наше постиндустриальное время информация течёт таким потоком, такими масштабами, что современный человек не всегда успевает и не всегда может профильтровать поступающую информацию. И в связи с этим, воздействующая на него информация оказывает сильное влияние на его сознание, личность попадает в “информационную ловушку”. Человек, не обладающий критическим мышлением, не замечает как воспроизводит навязанные извне отрывки из тех или иных новостей и телепередач, поддаётся влиянию скрыто или же открыто навязанного чужого мнения. Кроме того, работа СМИ связана с политической сферой, телевидение формирует общественное сознание всех слоев населения любой страны. Оно способно эффективно формировать мировоззрение граждан любого государства.

Объект исследования – многообразная деятельность российского телевидения в контексте его влияния на общество и внутренний мир личности с целью социально-экономического управления.

Предмет исследования – восприятие глазами студентов ПФЭК деятельности телевидения во всём его многообразии.

Цель исследования – проанализировать деятельность телевидения в России в контексте его позитивного и негативного влияния на сознание индивида, в особенности – молодого поколения.

Гипотеза исследования заключается в том, что, по нашему мнению, степень влияния ТВ на молодёжь снижается.

Нами было поставлено несколько задач:

Выявить степень влияния ТВ на молодое поколение россиян;

Оценить степень информационного воздействия ТВ на индивида в контексте этических категорий;

Проанализировать проблему манипуляции сознанием телезрителей в деятельности российских СМИ.

В работе были использованы следующие методы: социопрос, построение социологической модели, математическое обобщение полученного материала.

В результате проведенного исследования мы получили следующие результаты.

Всего в социологическом опросе участвовало 70 человек, студенты второго и третьего курса специальности “Право и организация социального обеспечения”.

Первый вопрос гласит: “Можно ли прожить без ТВ?” На данный вопрос большинство (60 %) респондентов ответило, что “может”, 30 % - можно, но не эффективно, 10 % посчитали, что ТВ – незаменимая вещь.

Второй вопрос звучал следующим образом: “Смотрит ли современная молодёжь ТВ?” 51 % считает, что Интернет заменил TV, 23 % - смотрит.

Третий вопрос был следующим: «Какую тематику в программах по ТВ предпочитает молодёжь?» 56 % предпочитает смотреть кино, 30 % - развлекательные программы, 7 % - новостные передачи, 7 % - рекламу.

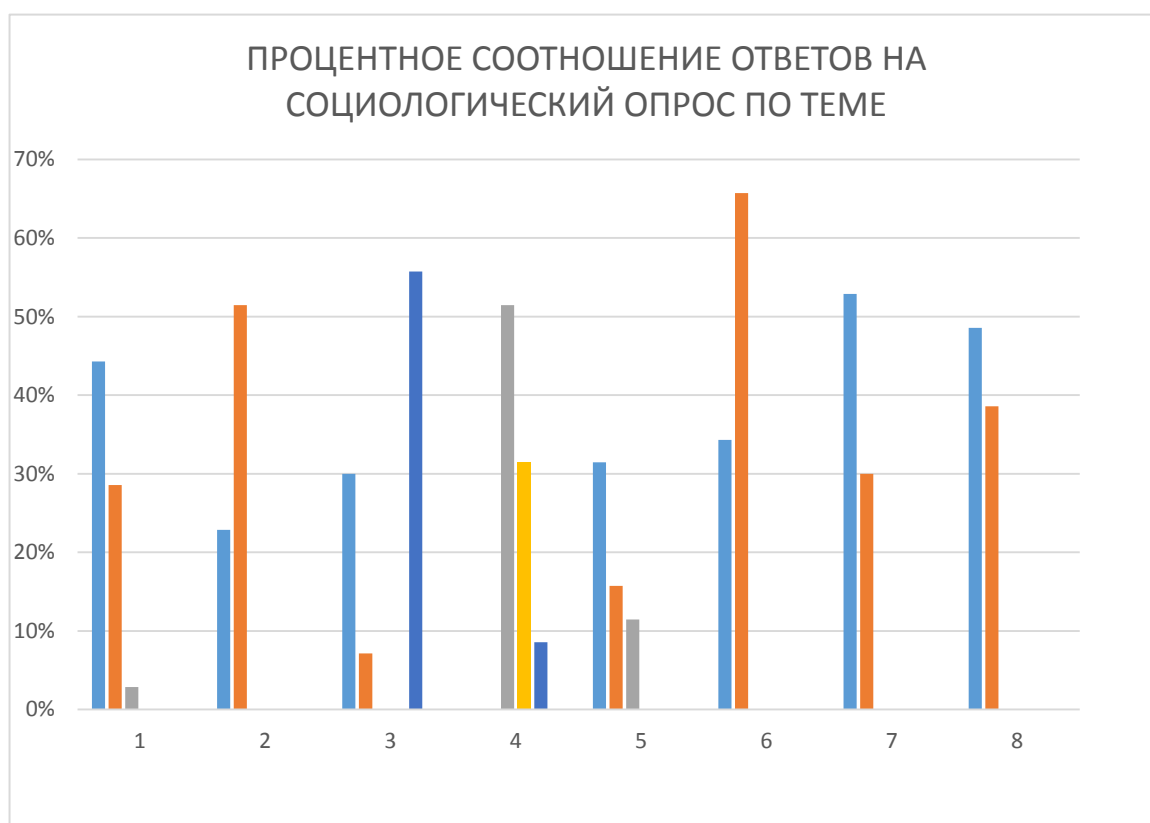
На вопрос: “Кто, по-вашему, формирует ваше мировоззрение?” 51 % респондентов считает, что мировоззрение формируется за счёт интернета, 31 % - посредством семьи, 9 % - за счёт друзей. TV – только 9 %

Следующий вопрос звучал так: «Какое количество времени вы тратите на просмотр телепрограмм?» 31 % опрошенных не тратит времени на телевизор вообще, 16 % - тратит на него до 1 часа в сутки, 11 % - до 3-х часов в день.

Очередной вопрос звучал следующим образом: «Несет ли современное телевидение воспитательную функцию?» Мнение студентов распределилось следующим образом: порядка 66 % респондентов ответили, что ТВ не несет функцию воспитания, с другой стороны, 44 % ответили, что телевидение воспитывает зрителей.

На вопрос: «Ощущаете ли вы манипуляцию вашим сознанием со стороны СМИ?». 53 % считают, что чувствуют манипулятивную деятельность со стороны СМИ, 47 % - не замечают этого.

Очередной вопрос звучал следующим образом: «Необходим ли в процессе воспитания детей процесс просмотра телепередач?» 49 % респондентов использовали бы воспитательную функцию ТВ для своих детей, 51 % - нет.



ПРИЧИНЫ ПОБЕДЫ СССР В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ

КАЛИКИНА А.Ю.

Научный руководитель - Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В этом году мы будем отмечать 75-летие Победы советского народа в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. С каждым годом мы все больше отдаляемся от тех страшных событий. Но мы всегда должны знать и помнить о том времени, в частности, о причинах, которые привели нашу страну к победе над фашизмом.

Анализ изученной литературы позволил выделить следующие причины победы:
1. Экономика страны.

В преддверии Второй мировой войны появилась новая модель управления советской экономикой: мобилизационная индустриализация. Уже в довоенные пятилетки СССР превратился в индустриальную державу. Советский союз во время второй пятилетки вышел на второе место в мире и первое в Европе по масштабам промышленного производства. Благодаря этому, наша страна могла не вывозить из других стран их машины. Это играло важную роль, потому что СССР стала независима от зарубежных стран. Кроме этого, в государстве было признано равенство всех народов, обеспечены условия для образования населения и привлечение трудящихся к управлению производством.

Советское государство стало развивать военно-промышленный комплекс, т. е. оборону страны. Оборонная промышленность развивалась быстрее, чем вся промышленность в целом. Народное хозяйство было направлено прежде всего на военные нужды страны.

Был принят ряд мер, направленный на обеспечение единства действий фронта и тыла и объединение страны в единый боевой лагерь:

1. Образование Государственного Комитета Оборона под руководством И.В.

Сталина, который обладал всей полнотой власти. На его заседаниях решались все важные вопросы народного хозяйства. Партийные и хозяйственные органы докладывали ему о состоянии военного производства. Создавались различные комиссии для выявления недостатков.

2. Проведение эвакуации на восток страны находящихся вблизи фронта заводов,

людей и целых отраслей промышленности (танковой, авиационной и моторостроительной). Для руководства эвакуацией был создан специальный Совет во главе с Н. М. Шверником.

3. Быстрое обеспечение ввода в строй эвакуированных предприятий.

Ответственными за этот вопрос были члены ЦК партии и правительства: А. Н. Косыгин, Н. А. Вознесенский, М. Г. Первухин, Д. Ф. Устинов.

4. Быстрое переключение промышленных предприятий на производство военной

техники, боеприпасов и снаряжения.

Помимо размещения эвакуированных предприятий, на востоке страны начали новое строительство для обеспечения предприятий металлом, электричеством и другим материалом. Участки некоторых железных дорог переводились на электротягу. Строились новые железные дороги. Проводились работы по развитию узлов, устройству соединительных ветвей и обходов. В Москве не прекращалось строительство железной дороги — за годы войны введена в строй третья очередь, открыто семь новых станций.

Экономическая система, созданная в военные годы, решила многие проблемы того времени. Она доказала свое преимущество своих методов ведения хозяйства в экстремальных экономических условиях [0].

2. Патриотизм советского народа.

Первый год войны был очень трудными. Военная техника врага в разы превосходила нашу технику. Правительство понимало, что война будет долгой. Но несмотря на это, патриотический настрой советских воинов смог удержать натиски оккупантов и обеспечить вывоз промышленных предприятий оборонного значения в глубокий тыл на Урал и в Сибирь, где в короткие сроки они начали выпускать военное снаряжение для фронта. У станков работали женщины, пожилые люди и дети, которые еще даже не могли дотянуться до станка без помощи специального ящика, который ставили под ноги. Нередко люди, трудившиеся на поле, сами голодали, но отдавали продукты питания на фронт. Народное ополчение являлось проявлением патриотизма.

Только за первые три дня войны в Москве более 70 тыс. добровольцев решили отправиться на фронт. А в 1941 г. было сформировано 12 дивизий народного ополчения.

Патриотизм советского народа проявился в сборе денежных средств на строительство самолетов, танков и оружия. Рабочие московского завода «Красный пролетарий» создали Фонд, в который служащие, инженеры, рабочие техники каждый месяц могли отчислять свой однодневный заработок. Колхозники тоже помогали и вносили свои трудовые в Фонд. Первыми среди колхозников отчислили в Фонд обороны до 10 трудовых с каждого работающего члены колхоза «Ленинский путь». Помимо этого, Фонд принимал различные драгоценности и ценные вещи. Каждый человек помогал тем, чем мог. Уже в 1942-1943 гг. денежные поступления составили 10 млрд руб., не считая трудовых и драгоценностей. Всего за время войны добровольцы собрали ту сумму денег, которая составляла 20 % государственного бюджета [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

В Красной Армии летчики сбивали самолёты противника, солдаты закрывали своим телом источник огневой точки, мины, бомбы, спасая других солдат. Когда мужчины уходили на фронт, женщинам пришлось работать токарями, машинистами, кузнецами. Помимо этого, сотни тысяч женщин, оставляя своих детей, хозяйство воевали в частях противовоздушной обороны, в военно-медицинских учреждениях, в войсках связи, в дорожных частях. Женщины шили теплую форму для солдат. Ею было одето и обуто 10 млн воинов. Кроме того, они оказывали огромную моральную поддержку солдатам, подбодряли их, не давали упасть духом [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

3. Талант советских военачальников.

Значительный вклад в победу внесли многие советские полководцы. Они проявляли свою мужество, отвагу, мастерство в различных сражениях.

Ярким примером является Георгий Константинович Жуков. В годы Великой Отечественной войны являлся командующим войсками Западного (1941 г., Московская битва), Ленинградского (1941 г., Ленинградская битва), 1-го Белорусского (1945 г., Висло-Одерская и Берлинская операции) фронтов, заместитель наркома обороны СССР (1942 г.), заместитель Верховного Главнокомандующего. Он организовал и нанес удар по противнику с целью сорвать попытку врага ворваться в Киев. В июле-сентябре 1941 года Г. К. Жуков командовал войсками Резервного фронта, которые успешно провели первую наступательную операцию в районе Ельни. 20 октября 1941 года Москва была объявлена на осадном положении. Войска Г.К. Жукова с Калининским и правым крылом Юго-Западного фронта нанесли поражение немцам и освободили Москву. В 1942-1943 гг. он командовал фронтами в Сталинградской битве, при прорыве блокады Ленинграда.

Георгий Константинович умел предугадывать действия противника. Так, в конце июля 1941 г. он верно предугадал перенос направления удара немецкой 2-й танковой группы во фланг и тыл войскам Юго-Западного фронта, поэтому выдвинул предложение об отводе его войск за Днепр.

Еще одним полководцем был Маршал Советского Союза Александр Михайлович Василевский. Он возглавлял Генеральный штаб, активно участвуя в планировании важных стратегических операций. В битве под Москвой А. М. Василевский помогал Г. К. Жукову в разгроме группировок противника. В Сталинградской битве он участвовал в составлении плана наступления. В 1945 г. он командовал третьим Белорусским фронтом при штурме города Кенигсберг. При подготовке к участию в войне против Японии А. М. Василевский руководил подготовкой расчётов по сосредоточению советских войск в Забайкалье, Приамурье и Приморье, а в июне 1945 г. был назначен главнокомандующим советскими войсками на

Дальнем Востоке Они разгромили японскую Квантунскую армию и способствовали завершению Второй мировой войны.

Маршал Советского Союза Иван Степанович Конев также являлся опытным и талантливым полководцем. В 1941 г. он возглавлял войска Западного фронта. Командовал Северо-Западным, Украинским, Калининским фронтами. Участвовал в Московской и Курской битвах. И. С. Конев грамотно и быстро принимал решения против неожиданных действий противника. Свой талант он продемонстрировал в Корсунь-Шевченковской и Уманско-Ботошанской операциях. Летом 1944 г. он командовал самым мощным по составу 1-м Украинским фронтом, который успешно провел Львовско-Сандомирскую стратегическую операцию. В конце войны войска этого фронта участвовали в освобождении Польши, Чехословакии, в разгроме крупных группировок противника в Берлине и в районе Праги.

Маршал Советского Союза Родион Яковлевич Малиновский. Родион Яковлевич являлся командиром 48-го стрелкового корпуса, принявшего на себя первые удары на реке Прут. В ходе Харьковского сражения 1942 г. Р.Я. Малиновский не допустил окружения основной группировки войск фронта. Его преимуществом были неожиданные приемы в сторону противника и умение вводить врага в заблуждение. Во время Яско-Кишиневской операции Малиновский предпринял эффективные меры маскировки войск, которые ввели в заблуждение немецкие войска. После этой операции Р. Я. Малиновский был удостоен звания Маршала Советского Союза. Р. Я. Малиновский в войне против Японии, возглавляя войска Забайкальского фронта, быстро прорвал японские укрепления на монголо-маньчжурской границе, преодолели пустыню Гоби, Большой Хинганский хребет и в короткий срок разгромили южную группировку Квантунской армии [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

4. Массовый характер партизанского движения.

Жители оккупированных территорий тысячами уходили в партизаны, чтобы сражаться с врагом. Зверства фашистов вызывали потребность советского народа оказывать сопротивление. Разворачивается партизанская война в тылу врага. Бежавшие из окружения и плена, мирные жители в самом начале оккупации собирали различное оружие, оставленное после боя, отнимали его у немцев. Германские власти начали проводить перепись населения с целью вывоза работоспособных граждан из СССР в Германию, из-за этого люди убегали из дома и пополняли ряды партизан. С каждым днем, из-за ненависти к оккупантам, число партизан быстро увеличивалось.

Целью партизанских отрядов была помощь Красной Армии. Они разведывали для Красной Армии секретную информацию, вели борьбу на оккупированных территориях, подрывали железные и автомобильные дороги. Они не давали немцам подготовить оборону, подрывали их боевой дух. Отряды партизан объединялись в бригады, которые наносили удар по тылам фашистов. Они подрывали поезда врагов, забирали оружие. Народ укрывал партизан от полицейских предателей, кормил и одевал их.

Наиболее крупной операцией партизан являлась «Рельсовая война», проведенная в 1943 г. К ней было привлечено около 160 партизанских бригад и различных отрядов. Только лишь за первую ночь партизаны взорвали 215 тыс. рельсов. На территории РСФСР в партизанских отрядах боролось 250 тыс. бойцов, в Белоруссии — 374 тыс. человек, среди которых жители БССР составляли 88,4 % [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Из легендарных лидеров партизанского движения стоит отметить Сидора Артемьевича Ковпака. Был одним из руководителей партизанского движения на Украине, под его началом были убиты тысячи немцев. Сумское партизанское движение под командованием С. А. Ковпака прошло по тылам немецких войск более 10 тыс. км, разгромило гарнизоны противника в 39 населенных пунктах. Рядом с ним можно

поставить Алексея Фёдоровича Фёдорова. Он командовал Волынским партизанским движением, действующим на Украине, России и Белоруссии. Под его командованием в 1944 г. партизаны уничтожили на линиях Ковельского железнодорожного узла 549 вражеских эшелонов с боеприпасами и различной военной техникой [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

5. Единство народов.

В борьбе с общим врагом героизм и мужество проявили свыше 100 наций и народностей, проживавших на территории СССР. В мае 1942 г. в армии воевали около 1,2 млн человек разных национальностей. Орденами и медалями было награждено свыше 7 млн доблестных защитников Родины – представителей около 100 национальностей и народностей СССР. Званием Героя Советского Союза удостоились 2069 украинцев, 309 белорусов, 69 узбеков, 61 мордвин, 108 евреев, 39 башкир, 32 осетина, 18 марийцев, 14 таджиков, 9 карелов [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Более 180 тыс. дагестанцев сражались на фронтах войны, свыше 90 тыс. из них погибли. На оборонительных работах были заняты свыше 100 тыс. дагестанцев [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Борьба с фашизмом наглядно показала, что народы только в союзе и единстве могут отстоять свою свободу и независимость.

6. Поставки в СССР по линии ленд-лиза.

11 марта 1941 г. Конгресс США выпустил закон о поставках по ленд-лизу - «Закон по обеспечению защиты Соединённых Штатов Америки», благодаря которому США поставляли своим союзникам боевую технику, автомобили, пищу и нефтепродукты. Поэтому президент США Франклин Делано Рузвельт принял решение о начале оказания помощи СССР. И уже в ноябре 1941 г. к программе США присоединился СССР. Поставки для СССР составляли около 10 % всех самолетов в советских войсках, 12 % танков, 70 % автомобилей. Но стоит отметить, что эти же танки и авиация поставлялись устаревших моделей. Про «ленд-лиз» российские читатели и многие историки знают, что он занимал 4 % от стоимости общего выпуска военной продукции в СССР. Поэтому можно сделать вывод, что поставки по ленд-лизу играли незначительную роль [0].

Таким образом, можно выделить следующие причины: создание новой экономики, патриотизм советского народа, военное искусство полководцев, массовый характер партизанского движения, помощь других государств. Каждая из этих причин внесла большой вклад в победу СССР. Но решающую роль в победе сыграл советский народ, который проявлял мужество и отвагу в битве с врагом, помогал государству быстро перестроить экономику на военный лад.

Литература:

1. Маркова А. Н. Экономические факторы победы // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2010. – № 12.
2. Демидова А. И. Патриотизм советского народа-важнейший фактор великой победы // Вестник Московского университета. Серия 18: Социология и политология. – 2010. – N. 3. – С. 233-241.
3. Борщов А. Д. Полководцы Великой победы // Вестник МГИМО. – 2015. – 2 (41). – С. 9-25.
4. Новейшая отечественная история. XX - начало XXI века. В 2-х кн. Кн. 2 / под ред. Э. М. Щагина. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2014. – 506 с.
5. Абдуразакова С. М., Гасанов Н. Н. Победа советского народа в Великой Отечественной войне (1941-1945 гг.) и попытки ее фальсификации // Социально-гуманитарные знания. – 2015. – № 6.
6. Загладин Н. В., Петров Ю. А. История. Конец XIX- начало XXI века: учебник для 11 класса общеобразовательных учреждений. Базовый уровень. – М., 2014. – 448 с.
7. Фортунатов В. В. История : Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. Для бакалавров. – СПб : Питер, 2019. – 464 с.

8.Горинов М. М., Данилов А. А. История России. 10 класс. Учеб. для общеобразоват. организаций. В 3 ч. Ч.2. – М. : Просвещение, 2016. – 176 с.

РОЛЬ «ДОРОГИ ЖИЗНИ» В ИСТОРИИ БЛОКАДНОГО ЛЕНИНГРАДА

КАЛИНА Н.И.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Блокада Ленинграда относится к трагическим страницам истории нашей Родины. На протяжении 872 дней в осажденном городе, несмотря на голод, постоянные бомбежки, трудились и боролись за жизнь тысячи ленинградцев. Единственное, что давало им надежду – это «Дорога жизни», которая сыграла огромную роль в победе над фашизмом. За героизм и мужество жителей города, за их подвиг Ленинграду присвоено почетное звание – «Город-Герой».

Захват Ленинграда был одним из трех самых главных целей фашистов. Согласно плану “Барбаросса”, А. Гитлер планировал захватить город, учитывая его выгодное стратегическое и общественно-политическое положение. А. Гитлер утверждал, что “с захватом Ленинграда будет утрачен один из символов революции, являвшегося наиболее важным для русского народа на протяжении последних 24 лет и ... дух славянского народа в результате тяжелого воздействия боев будет серьезно подорван, а с падением Ленинграда может наступить полная катастрофа” [1]. При этом А. Гитлер планировал ликвидировать основные базы Балтийского флота, тем самым овладеть удобными морскими и сухопутными путями, вывести из строя военную промышленность города.

Группа армии «Север» под командованием генерала-фельдмаршала фон Лееба совместно с армией «Центр», которая изначально была предназначена для наступления на Москву, двинулись в ленинградском направлении. В июле 1941 г. вражеским войскам удалось захватить Прибалтику и вторгнуться в пределы Ленинградской области. Тогда же Лужская оперативная группа во главе с генерал-лейтенантом К. П. Пядышевым начала строительство оборонительных рубежей. 25 августа 1941 г. началось наступление на Ленинград. В этот же день был захвачен город Любань. Советские войска не могли остановить противника, т. к. уступали им в численности. Они были вынуждены отступать. К 30 августа противнику удалось добраться до Невы, захватить ст. Мга и перерезать единственную железную дорогу, которая связывала Ленинград со страной. 8 сентября 1941 г. фашистские войска захватили Шлиссельбург, тем самым окончательно перекрыв связь Ленинграда с сушей. Именно этот день считается началом блокады Ленинграда. На тот момент в городе находилось 2,5 млн жителей. Запасов продуктов, находящихся в городе, могло хватить только на несколько месяцев [1].

Начались вражеские обстрелы. Запасы продуктов питания заканчивались. Существовали Бадаевские склады с запасами продовольствия, которые могли снабжать город на протяжении месяца. Но потом все склады попали под вражеский обстрел и сгорели [3]. Начался настоящий голод. Что же спасло Ленинград? Это небольшая западная часть Ладожского озера, которую удалось отстоять советской армии. “Дорога жизни”, как ее называли ленинградцы, это единственная магистраль, которая связывала Ленинград со страной. Ладожская трасса спасла тысячи жизней. По ней в осажденный город доставляли продукты питания, боеприпасы, оружия и другие грузы. По этой

дороге производилась эвакуация раненых бойцов и мирных жителей. Именно она сыграла главную роль в жизни блокадного Ленинграда.

Незадолго до начала блокады, 30 августа 1941 г. Государственный Комитет Оборона во главе с председателем И. В. Сталиным и заместителем председателя В. М. Молотова [3], принял решение о доставке груза в Ленинград через Ладожское озеро. Так, на западном берегу озера, в бухте Осиновец, был сооружен порт и была организована Осиновецкая военно-морская база Краснознаменного Балтийского флота. Ладожская флотилия не обошлась без авиации, которая занималась разведкой и уничтожением вражеских кораблей на озере.

«Дорога жизни» начала действовать с 12 сентября 1941 г., когда в Ленинград был доставлен первый груз: 800 тыс. т. зерна и 116 тыс. т. муки [2]. Об эвакуации людей тогда речи ещё не было.

В осеннее время очень тяжело давались перевозки по озеру из-за сильных ветров, штормов и вражеских бомбардировок. Судов было мало, они попадали под бомбежки и уходили на дно. Но, несмотря на все трудности, через которые пришлось пройти Ладожской флотилии, с 12 сентября по 15 ноября в Ленинград удалось перевезти около 60 тыс. т. груза, из которых 45 тыс. т. – продовольствие [3, с. 75]. Но на весь осажденный город этого было очень мало. Дневные нормы хлеба на человека постепенно уменьшались. Начинался голод. В начале ноября озеро понемногу начало затягиваться льдом. Все ждали, когда лед станет толстым и прочным, чтобы пустить по нему автомашины. Ждать пришлось недолго. 19 ноября был издан приказ для ленинградских войск об организации автотракторной дороги через Ладогу. Лёд проверялся несколько раз. 20 ноября по льду Ладожского озера был отправлен санный обоз под командованием М. С. Мурова, который доставил в Ленинград 63 т. муки [4]. Конечно, это был совсем небольшой объем, но это давало надежду на то, что по ледовой трассе можно будет доставлять груз в Ленинград.

22 ноября 1941 г. на лед вышли первые 60 автомашин. Это был первый рейс по ледовой дороге, который возглавлял капитан В. А. Порчунов. Перед первым выездом лёд проверен на прочность разведывательной колонной. С этого дня появилась знаменитая ледовая трасса, которую называли «Военно-автомобильная дорога № 101».

Зимой 1941 г. были сильные морозы, непрерывные ветра, метели и снежные бури. Видимость значительно сокращалась до 1-2 метров и сбиться с пути было очень легко. Остановка машины грозила смертью не только водителю, но и жителям Ленинграда. Для них каждая прибывшая машина несла надежду. Поэтому ледовая трасса не прекращала свою работу ни на минуту, потому что все понимали значимость этих поездок. «Не было ни одного дня, когда бы прерывался поток автомашин. Этого и не могло быть, так как остановка трассы грозила смертью тысячам ленинградцев, грозила прорывом фронта фашистами», - вспоминает Г. П. Сомов, академик РАН [5, с. 19-21]. Под непрерывными вражескими бомбардировками машины ехали в осажденный Ленинград, чтобы доставить груз.

Вражеские войска бомбили и сжигали машины, они проваливались под лёд и уходили на дно озера. Много машин было потеряно на этой трассе. Было много потерь – лишь за сутки 29 ноября 1941 г. под воду ушло 52 автомобиля [6]. А за весь период работы ледовой трассы произошло 357 провалов под лед [7]. Каждая поездка была рискованной, но люди были настолько храбрыми и мужественными, что они не останавливались. Они понимали, что в данный момент именно от них зависит жизнь ленинградцев, и если они хоть немного проявили бы свою слабость и трусость, то это повлекло бы смертью тысячи людей. Наверное, именно об этом они думали, когда выезжали на лед, что это их долг, долг перед Ленинградом, перед Родиной.

Жители Ленинграда проявляли не меньше героизма во время блокады. Во-первых, несмотря на голод люди работали и защищали свой город всеми возможными способами. Это и есть подвиг, даже пожертвование себя для своей страны. Во-вторых,

жителям осажденного города приходилось эвакуироваться из города пешком по Ладожскому озеру. Зимой, когда были сильные морозы, ветра и постоянные вражеские обстрелы, люди покидали Ленинград, и пешком шли около 30-ти км. Выходили они обычно ночью, т. к. было темно и врагу было трудно их заметить. Шли они пешком по льду, снегу, без лыж. Это значительно тормозило их, но назад пути не было. Шли не останавливаясь, потому что это было крайне опасно. В любой момент мог начаться вражеский обстрел. Много кто отставал, не мог идти дальше и просто оставался на месте или возвращался обратно в Ленинград. И это было не удивительно, ведь физическое состояние людей оставляло желать лучшего. Голодные и истощенные ленинградцы надеялись, что смогут преодолеть этот путь. Но это удавалось немногим. Из-за сильных морозов много людей попадало в госпитали с обморожениями, с желудочными заболеваниями из-за голода, ранениями. Медицинские работники Ладожской военной флотилии вели напряженную работу. Их целью было спасти каждого, но не всегда это удавалось.

«Мороз, вьюга и бесперывные налеты на идущих – вот спутник всех эвакуирующихся таким путем. Не знаешь, что выбирать. Лично я стою за подобную эвакуацию. Опасно, нет слов, но впереди какая-то перспектива есть, дорога к хлебу, к безбombeжному житью. Оставаться здесь – беспрестанные налеты, бомбардировки, недоедание сейчас, призрак голода впереди», - так отзывался о пешей эвакуации Ф. А. Грязнов, актер Ленинградского областного малого театра [8]. После проведения таких самостоятельных походов, 3 декабря 1941 г. пришло «Указание райкома партий об организации людей для отправки на ту сторону Ладожского озера пешком». Но все это не принесло положительных результатов. Через три дня после решения о пешей эвакуации последовало решение о его отмене.

«Выяснилось, что отправление эвакуированных пешком нецелесообразно. Первый опыт дал множество отставших», - отмечал Г. А. Князев, директор Архива Академии наук СССР [8]. Но, несмотря на отмену пеших эвакуаций, люди все равно покидали город и отправлялись пешком на Большую Землю. Они шли с надеждой и верой, что смогут добраться до того берега. Это были отважные люди, которые просто хотели жить.

В Ленинграде люди выживали за счёт работы Ладожской флотилии, которая обеспечивала доставку грузов. В машины грузили только половину мешков, т. к. боялись, что лёд не выдержит. Так продолжалось до января 1942 г. Тогда лёд достаточно окреп и начали отправлять полные машины. Началась массовая эвакуация жителей Ленинграда. Полные машины с грузом ехали в осажденный город. Полные машины осторожно двигались по льду. Водители понимали, что груз, который они должны доставить в Ленинград, может спасти людей от смерти. На обратном пути в машинах вывозили жителей. Это было очень опасно из-за вражеских обстрелов. Одна лишь навигация могла унести сотни жизней. Самые большие жертвы произошли 17 и 18 сентября 1942 г. Тогда на дно озера ушли баржи, перевозившие жителей. Всего за эти два дня погибло более 600 человек [7]. Много людей погибло во время эвакуации. Точных цифр погибших за все время эвакуации никто не знает. Тем не менее, «Дорога жизни» спасла гораздо больше жизней, чем забрала. Согласно официальной статистике за 1942 г., в Ленинград было доставлено более 575 тыс. т. грузов и эвакуировано более 640 тыс. жителей [9]. Ладожская трасса продолжала действовать до окончательного снятия блокады Ленинграда 27 января 1944 г. [10].

Таким образом, «Дорога жизни» была единственным спасением ленинградцев в страшных условиях блокады. В период с сентября 1941 г. по 1943 г. она была единственным звеном, которое связывало Ленинград со страной и обеспечивало его всем необходимым. Это поднимало дух народа и мотивировало на борьбу за жизнь. Благодаря советской армии, которая смогла отстоять «Дорогу жизни», было спасено огромное количество человеческих жизней, был спасен Ленинград.

Литература:

1. Ковальчук В. М. Ленинград и Большая земля. – Л.: Наука, 1975. – 328 с.
2. Санкт-Петербург (энциклопедия) // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://academic.ru>
3. Пукинский Б. К. 1000 вопросов и ответов о Ленинграде. — Л. : Лениздат, 1981. – 432 с.
4. Горелов И. П. Практическая значимость Дороги жизни в Ленинградской битве в 1941-1944 гг. // Царско-сельские чтения. – 2016. - № 20.
5. Сомов Г. П. «Дорога жизни» Ленинграда (из воспоминаний участника событий, капиана медицинской службы) // Бюллетень СО РАМН. – 2005. – № 2.
6. Смирнова Н. Дорога жизни блокадного Ленинграда: история создания, роль в обороне Ленинграда // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://warspro.ru>
7. Трофимова Т. По Дороге жизни на волосок от смерти // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://mir24.tv>
8. Пянкевич В. Л., Чистиков А. Н. Пешком по озеру: эвакуация населения из Ленинграда в конце ноября – начале декабря 1941 г. // Новейшая история России. – 2019. – № 1.
9. Хавроничев Д. «Дорога жизни» блокадного Ленинграда // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://topwar.ru>
10. Календарь событий // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.calend.ru>

МУЗЫКАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ СТУДЕНТОВ ПЕРМСКОГО ФИЛИАЛА ФИНУНИВЕРСИТЕТА В СВЕТЕ ТЕОРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ

КУЗНЕЦОВА С.Е.

Научный руководитель – Лесевицкий А.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Опираясь на теорию модернизации, мы провели анализ многообразия музыкальных предпочтений молодого поколения россиян в контексте изменений и трансформации отечественного социума.

Предметом нашего анализа является исследование музыкальных предпочтений студентов ПФЭК и факторов, влияющих на данные предпочтения.

Перед нами была поставлена цель проанализировать музыкальные предпочтения студентов ПФЭК сквозь призму концепции модернизации.

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

1) Выявить количество студентов, придерживающихся «домодерновых» стилей музыки.

2) Подсчитать количество слушателей музыкальных композиций эпохи «индустриальной культуры».

3) Выявить количество слушателей «постиндустриальных направлений» музыки.

Для качественного исследования в работе были использованы следующие методы: социопрос, построение социологической модели, математическое обобщение полученного материала.

Наша гипотеза заключается в нашем предположении, что студенты Пермского филиала Финуниверситета предпочитают прослушивать современные стили музыки. Мы предполагаем, что с течением исторического процесса меняется не только технологический и экономический уклад социума, но и сфера духовной деятельности

человека. По нашему мнению, к «доиндустриальным направлениям» музыки можно отнести: фольклор, этническую музыку и частушки, русские народные песни. К музыкальным направлениям эпохи индустриального типа производства относятся: советская эстрада, современная популярная музыка, классическая музыка, шансон. К постиндустриальной парадигме музыкальных стилей мы относим: техно и электро-поп, западный и русский рэп. В качестве респондентов выступило большинство групп второго курса нашего колледжа. Общее количество опрошенных студентов составило 190 человек.



Рис. 1. Музыкальные предпочтения студентов ПФЭК

Анализируя результаты, мы пришли к выводу, что студенты ПФЭК предпочитают прослушивать западный и русский рэп, что составила 30%. Основной причиной выбора этого жанра послужил свой характерный репертуар и необычные формы исполнения. Наименее прослушиваемый жанр – русская народная музыка, однако было подчеркнуто, что данный стиль музыки привлекает тем, что несет глубину мыслей. (Рис. 1).

По результатам опроса: «Что привлекает вас в классической музыке?» мы выяснили, что студентов Пермского филиала Финуниверситета в классической музыке привлекает связь с историей, традицией и культурой, а вот благоприятное влияние на психику составило всего 3%, что говорит нам о том, что этот аспект беспокоит их меньше всего. (Рис. 2).

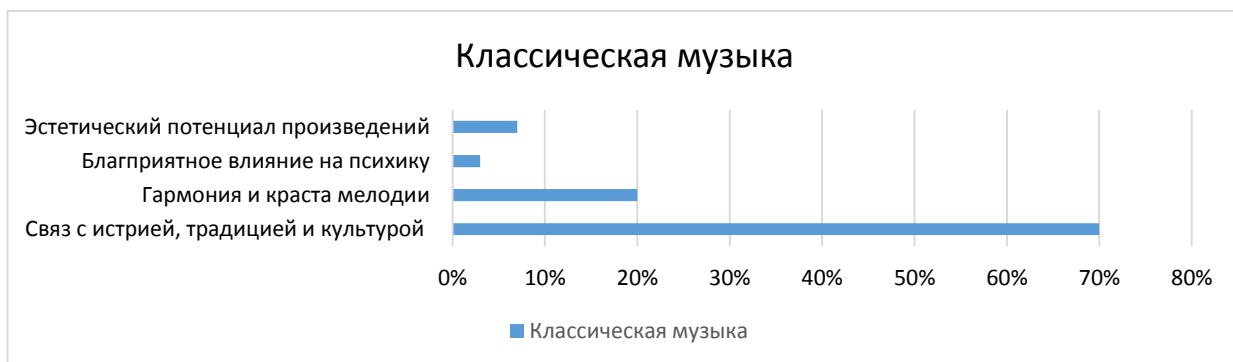


Рис. 2 «Что вас привлекает в классической музыке?»

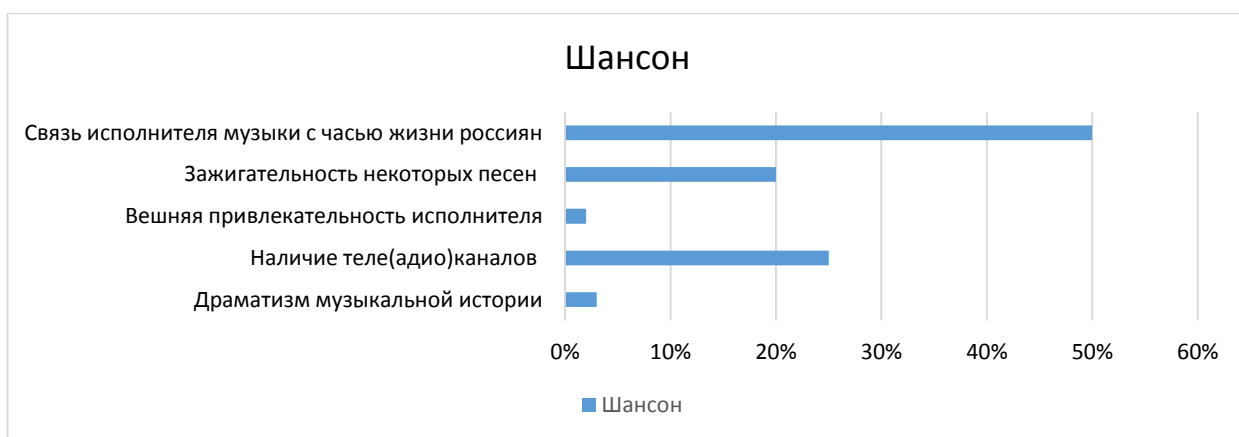


Рис. 3. «Что привлекает в шансоне?»

Следующий вопрос касался такого жанра, как шансон. По результатам этого опроса выяснилось, что 50% студентов любят этот жанр за связь исполнителя с частью жизни россиян, и в меньшей мере их привлекается внешность исполнителя, что составило всего 2% (Рис. 3)

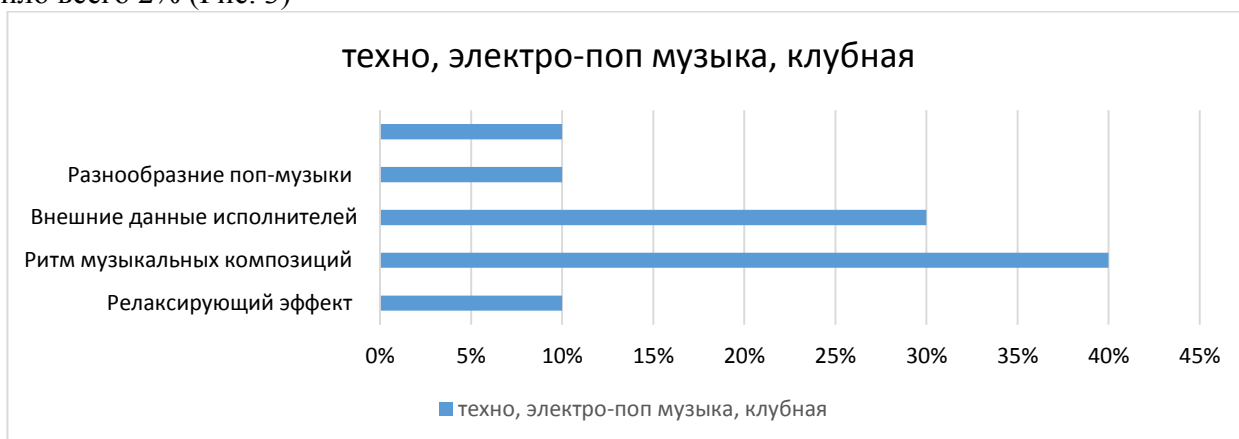


Рис. 4. «Что привлекает в техно, электро-поп музыке?»

Что же студентам ПФЭК нравится в таком жанре, как техно, электро-поп музыка? 40% ответили, что в большей степени их привлекает ритм музыкальных композиций, возможность погрузиться в нее всем телом (Рис. 4).

Русская народная музыка привлекает своей глубиной мыслей – так ответили 50 % опрошенных, 30 % опрошенных признались, что в больше мере их привлекает типаж и характер исполнителя (Рис. 5).



Рис. 5. «Какие аспекты вас привлекают в русской народной музыке?»



Рис. 6. «Какие черты советской эстрады вас привлекают?»

На вопрос: «Что вам нравится в советской эстраде?» 50 % студентов ответили, что их привлекает глубокое содержание песен, что аналогично опросу касательно русских народных песен (Рис. 6).

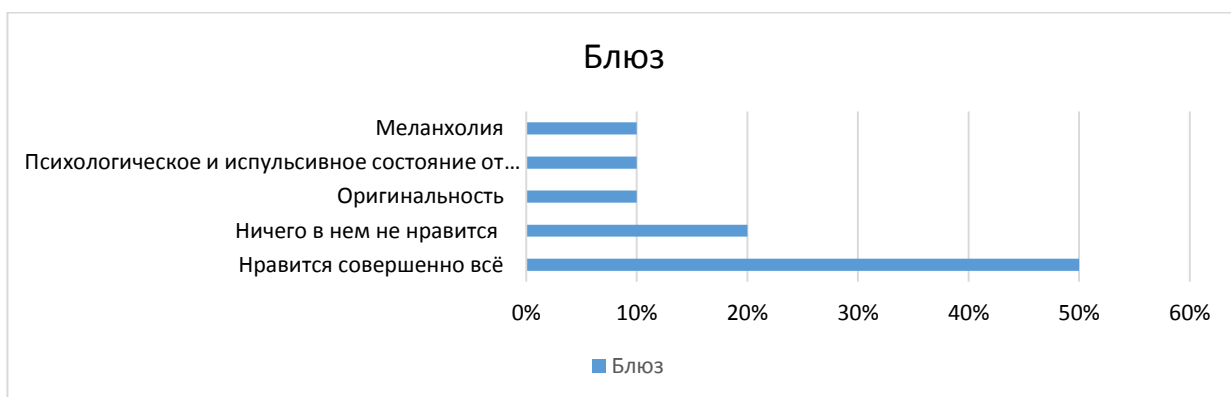


Рис. 7. «Какие музыкальные аспекты привлекают в блюзе?»

В результате опроса выяснилось, что блюз является самым уникальным стилем музыки, поскольку 50 % студентов ответили, что в этом жанре им нравится совершенно всё.

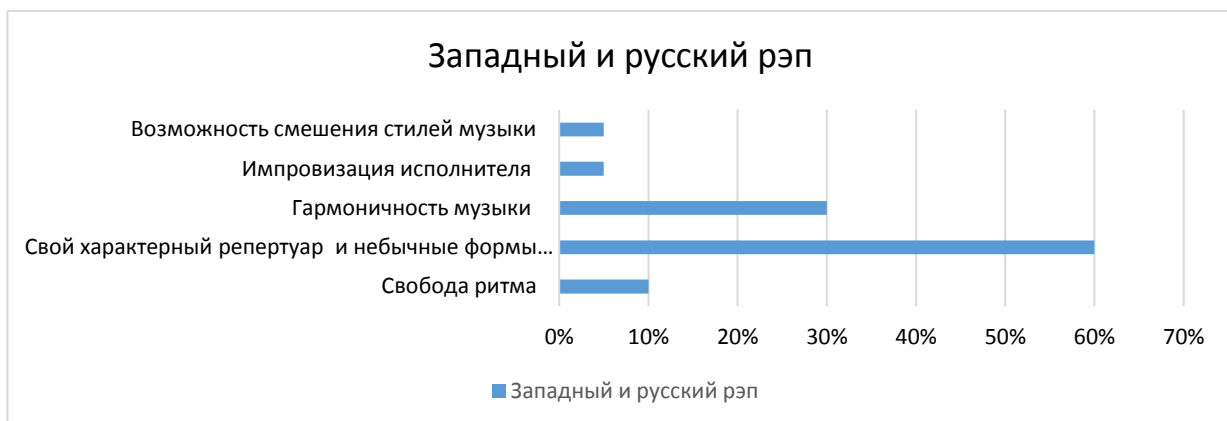


Рис. 8. «Какие особенности привлекают вас в западном и русском рэпе?»

Западный и русский рэп оказался самым прослушиваемым музыкальным стилем, так как 60 % опрошенных респондентов ответили, что данный стиль музыки привлекает своим характерным репертуаром и необычной формой исполнения. И всего 10 % опрошенных ответили, что рэп привлекает их только импровизацией исполнителя и возможностью смешения разных музыкальных стилей.

Таким образом, проведя исследование с проведением социального опроса, мы выяснили, что студенты Пермского финансово-экономического колледжа

предпочитают прослушивать музыку «постиндустриальной эпохи». Из представленных выше диаграмм видно, что наиболее востребованными и популярными жанрами являются русский и зарубежный рэп, а также техно, электро-поп музыка, клубная музыка.

ЭХО ВОЙНЫ В ИСТОРИИ МОЕЙ СЕМЬИ

САДОВНИКОВА Е.А.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В этом году наша страна отмечает 75-летие Победы в Великой Отечественной войне. Каждому человеку важно знать, кто он и кем были его предки. Будущее нашей страны зависит от нас. Времена меняются, уходят целые поколения и уносят с собой знание и правду о том времени.

В истории нашей семьи в Великой Отечественной войне участвовал мой прапрадедушка – Вениамин Алексеевич Воронин. Родился он 12 июля 1910 г. в деревне Вороно-пашня Асиновского района Томской области [3]. После окончания средней школы переехал в Томск, где закончил Сибирское артиллерийское училище. Во время учебы в Томске мой прапрадед познакомился со своей будущей женой – Марией. После свадьбы у них родилось четыре дочери – Раиса, Алла, Ирина и Света. Старшая дочь Раиса – моя прабабушка (18 июля 1934 г. – 23 июля 2003 г.).

В 1932 г. Вениамин Алексеевич был призван ряды Красной армии Асинским районным военным комиссариатом в возрасте 22 лет. После начала Великой Отечественной войны мой прадед эвакуировал свою семью, жену и дочерей в с. Сетное Корочанского района Белгородской области. В период с 27 сентября 1941 года по 29 марта 1943 г. был командиром 94 стрелкового полка 21 СД 7-й армии станции Яндеба Подпорожского района Ленинградской области. Моему прадеду была поставлена задача уничтожить противника в рабочем поселке станции Яндеба, что он успешно выполнил. Мой прапрадедушка проявил мужество и настойчивость в руководстве своим подразделением. Его рота выбила противника со станции, закрепив занятый рубеж. Противник ночью пытался контратаковать, но успеха не имел. Бойцы 94 стрелкового полка забросали гранатами постройки и уничтожили 70 финнов. За время боев его рота уничтожила много оружия противника. Во время боев мой прапрадед был ранен в руку и лежал в госпитале. За заслуги во время этого сражения мой прапрадед был награжден первым «Орденом Красного знамени» [1].

С 10 июня 1944 года участвовал в военных действиях на Карельском фронте. Был заместителем командира стрелкового полка части 296 в звании – Гвардии полковник. На этот раз ему была поставлена задача обойти и уничтожить закрепившегося врага в населенном пункте Миккойла. Противник имел минометные и артиллерийские батареи, которые своим огнем тормозили движение основных сил нашего полка по дороге Горн-Перт-Новолок. Выполнение этой задачи возглавил лично мой прапрадед, который обвел свою часть по труднопроходимой, болотистой местности, нанес удар врагу с востока и овладел населенным пунктом Миккойла, заставив финнов беспрекословно отступить. При этом потери оказались минимальными, всего четыре человека, что не сказать о потерях противника, они составили до 40 человек ранеными и убитыми. Тем самым мой прапрадед – Воронин Вениамин Алексеевич обеспечил силами полка беспрепятственное движение в направлении на с. Перт-Новолок. Поставленная задача была выполнена. После чего частью, которой командовал мой прапрадед, была оказана своевременная поддержка

полку в разгроме врага. За этот подвиг мой прапрадед был награжден вторым «Орденом Красной звезды».



Вениамин Алексеевич Воронин в боях проявил себя смелым, упорным, храбрым, отважным и мужественным человеком. О чем свидетельствует множество наград. Он был награжден двумя «Орденами Красного знамени», «Орденом Красной звезды», Орденом Отечественной войны 1 степени, медалью за боевые заслуги и другие [2].

За заслуги перед Родиной прапрадед получил квартиру в городе Москве в районе Черёмушки, куда он переехал вместе с женой и дочками. Находясь в запасе, работал завхозом в школе. Свободное время проводил со своими внуками, которые появились к тому времени. Умер мой прапрадедушка 13 августа 1975 года в возрасте 65 лет. Похоронили его со всеми почестями как участника Великой Отечественной войны.

Таким образом, Великая Отечественная война является огромным подвигом всего советского народа. Советский народ сражался за нашу Родину, ничего не боясь, люди проявляли мужество, храбрость и отвагу для того, чтобы обеспечить мирное небо над головой своих потомков. Я горжусь своим дорогим прапрадедушкой, которого я считаю великим человеком, приблизившим героическую Победу своими силами. Ведь теперь у меня есть биография моего прапрадеда – Воронина Вениамина Алексеевича.

Литература:

1.Электронный банк документов «Подвиг народа в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://podvignaroda.ru>

2. Информационный портал «Память народа: подлинные документы о Второй мировой войне» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://pamyat-naroda.ru>

3.Архив министерства обороны // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://archive.mil.ru>

ЦЕНА ПОБЕДЫ И ИТОГИ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

ТРЕФИЛОВА Д.А.

Научный руководитель – Дерюшева М.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В истории России немало драматичных, трагических событий, но одним из самых страшных была Великая Отечественная Война 1941-1945 гг. Прошло уже много десятилетий, выросли новые поколения, но в памяти навсегда останутся подвиги героев, которые внесли бесценный вклад в дело освобождения и спасения миллионов людей от фашистских захватчиков, обеспечили мир на долгие годы. Люди, независимо от пола, возраста и национальности встали на защиту Отечества, когда в наш общий дом пришла огромная беда. Они не сдавались, даже несмотря на военные неудачи, смерть, муки и страдания. С первого дня войны советский народ твёрдо верил в грядущую Победу.

В послевоенное время на Западе было написано немало исторической литературы, в которой предприняты попытки ущемить роль СССР и Красной Армии в разгроме фашизма в пользу своих государств [13].

Анализ литературы позволил выделить следующие итоги, имеющие политический, экономический и социальный характер.

I. Политические итоги Великой Отечественной войны.

1. Победа СССР и стран-союзников, а также капитуляция нацистской Германии. Основной стратегической операцией, проведенной весной 1945 года и завершившей Великую Отечественную Войну победой, являлось взятие Берлина (16 апреля – 2 мая). 8 мая в Карлхорсте, пригороде Берлина, в 22 ч. 43 мин. (по центрально-европейскому времени) был подписан Акт о безоговорочной капитуляции германских вооруженных сил. Капитуляцию от советской стороны принимал Маршал Советского Союза Г. К. Жуков.

В одном из интервью, говоря о победе советского народа над фашистской Германией, маршал Г.К. Жуков отмечал: «Празднуя Победу, мы всегда будем вспоминать, какие качества нашего народа помогли одолеть врага. Терпенье. Мужество. Величайшая стойкость. Любовь к Отечеству. Пусть эти проверенные огнем войны качества всегда нам сопутствуют. И всегда победа будет за нами» [6, с. 53].

2. Расширение территории. Процесс присоединения Калининградской области (часть Пруссии), часть финских и литовских территорий, Закарпатье. Было заключено важное соглашение о вступлении СССР в войну против Японии вскоре после окончания войны в Европе и безоговорочной капитуляции Германии. В обмен на это Советский Союз получал Курилы и Южный Сахалин, потерянные в Русско-японской войне. Конкретное урегулирование вопроса относительно зон оккупации Германии было достигнуто ещё до Крымской конференции и зафиксировано в "Протоколе Соглашения между правительствами СССР, США и Соединённого Королевства о зонах оккупации Германии и об управлении „Большим Берлином“" от 12 сентября 1944. Тогда было выдвинуто решение об обмене между зонами оккупации «Большого Берлина», т.е. территории Берлина в его современных границах, возникших в 1920 г.: деревня Вест-Штаакен, близ Шпандау, предназначалась советской зоне, Гатов и часть Гросс-Глинке вошли в состав района Шпандау, расположенного в британской зоне [7, с. 1].

3. Усиление тоталитарной системы. Распространение социалистических идей на страны-соседи: Югославию, Польшу, Чехословакию, Румынию, Германскую Демократическую Республику (ГДР), Болгарию, Венгрию, которые сразу после окончания войны попали в сферу влияния СССР, что привело в конце 1940-ых гг. к возникновению мировой системы социализма. В большинстве из них произошли перевороты, свергнувшие предыдущую власть и установившие политические режимы советского типа. СССР навязывал “социалистическим” странам свою модель преобразований, любое отклонение от норм воспринималось сталинским руководством крайне враждебно и жестоко наказывалось [2].

4. Возникновение вопроса об устранении из жизни общества мировых войн, как общественно-политического явления. В результате международного сотрудничества в борьбе за выживание человечества, у большинства народа произошло осознание общей ответственности за мир на нашей планете. Несмотря на кризисные явления в мировой политике и локальные войны, совместными силами мировых содружеств удавалось предотвратить возникновение ядерной войны.

5. Освобождение оккупированных территорий СССР от противников, сохранение народного и государственного суверенитета.

II. Экономические итоги.

1. Разрушение инфраструктуры СССР. Чрезвычайная государственная комиссия по установлению и расследованию злодеяний немецко-фашистских захватчиков

зафиксировала, что материальный ущерб составлял около 30 % национального богатства Советского Союза, а в районах, подвергшихся оккупации, — около двух третей. За годы войны было разрушено 1710 городов и посёлков городского типа, более 70 тыс. сёл и деревень, 32 тыс. промышленных предприятий, разгромлено 98 тыс. колхозов, 1876 совхозов. При своем отступлении немецко-фашистские захватчики нанесли большой ущерб железным дорогам, водному и речному транспорту. Специальными путеразрушительными машинами они вывели из строя 26 и частично повредили 8 магистральных железных дорог, разрушили 65000 км железнодорожной колеи и 500000 проводок километров автоблокировки и линии железнодорожной связи. Они взорвали 13 000 железнодорожных мостов общей протяженностью около 300 км, 4 100 станций, 1 200 насосных станций, 1 600 водонапорных башен, 3200 гидрокранов, уничтожили 317 паровозных депо и 129 паровозоремонтных и вагоноремонтных заводов, а также заводов железнодорожного машиностроения. Сильно пострадали оснащенные передовой техникой морские порты — Севастопольский, Мариупольский, Керченский, Новороссийский, Одесский, Николаевский, Ленинградский, Мурманский, Лепая, Таллинский и некоторые другие.

Восстановление народного хозяйства усложнялось большими потерями населения, особенно мужского, крупными масштабами разрушений, необходимостью вкладывать огромные средства на создание атомного оружия поддержание обороноспособности. На Ялтинской конференции (4-11 февраля 1945 г.) Советский Союз выступил с предложением определить общую сумму репараций в 20 млрд долларов, из которых 50 % должны были быть выплачены в пользу СССР, но оно не было поддержано. Однако, по данным Главного трофейного управления, опубликованным в 1990-х годах российскими исследователями, в СССР было вывезено 72 тыс. вагонов строительных материалов, около 3 тыс. заводов, 96 электростанций, 340 тыс. станков, 200 тыс. электромоторов, 1 млн 335 тыс. голов скота, 2,3 млн тонн зерна. СССР получил репараций на общую сумму в 3,081 млрд долларов (по курсу 1938 г.), по данным Польского института международных отношений (2005 г.) [7].

2. Полное и частичное разрушение более 72 000 населенных пунктов.

III. Социальные итоги.

1. Цена победы оказалась очень высокой. Говоря о потерях, в т. ч. материальных, сложно представить и оценить, какой ущерб нанесли фашистские войска всему населению.

На данный момент существует множество различных мнений о статистике потерь Советского Союза и Германии во время войны 1941—1945 гг. Различия связаны со сложностью сопоставления исходных данных о численности населения с количеством погибших от ранений и от голода. Смертность в период войны была огромной, и назвать точные цифры потерь остается сложной нерешенной задачей. Так, появилось множество совершенно разных моделей статистики в послевоенное время. Вот некоторые из них.

В 1988—1993 гг. коллектив военных историков под руководством генерал-полковника Г. Ф. Кривошеева провёл комплексное статистическое исследование документов, содержащих сведения о людских потерях и нанесении материального ущерба противниками всей территории СССР, и оценил, что общие людские потери СССР в Великой Отечественной войне составили 26,6 млн человек. Итоговая цифра, погибших на войне граждан СССР — 13.684.692 человек, которая складывается из следующих составляющих: было преднамеренно истреблено на оккупированной территории — 7.420.379 чел.; умерло и погибло от жестоких условий оккупационного режима (голод, инфекционные болезни, отсутствие медицинской помощи) — 4.100.000 человек [8].

По мнению зарубежного исследователя М. Хайнеса, общая убыль населения с июня 1941 по июнь 1945 гг. составила 42,7 млн человек [13].

По оценкам 1993 г. С. Максудова, государственного и общественно-политического деятеля, на оккупированных территориях и в блокадном Ленинграде погибло около 7 млн человек (из них 1 млн в блокадном Ленинграде, 3 млн — еврей-жертвы Холокоста), а ещё около 7 млн человек погибло в результате повышенной смертности на неоккупированных территориях [8].

По данным исследователя М. В. Филимошина, во время Великой Отечественной войны попало в плен и пропало без вести 4 559 000 советских военнослужащих и 500 тыс. военнообязанных, призванных по мобилизации, но не зачисленных в списки войск [3].

2. Страшно вспоминать и о местах массового истребления людей, которые прозвали зловещими символами «Долины смерти», среди которых Бабий Яр, Девятый форт, Саласпилс, Хатынь, Аблинга, Аджимушкой, многочисленные еврейские гетто.

Анализируя итоги войны, невозможно не сказать о том, сколько военнослужащих, призванных из Молотовской области (Пермского края), погибли, во время Великой Отечественной войны, рискуя своей жизнью за светлое будущее. В базу данных «Книги Памяти Пермской области (края)» (в 16 томах), подготовленной и изданной Пермским областным (краевым) отделением Российского фонда мира в 1994–2007 гг., включены биографические сведения о 212640 советских военнослужащих, призванных в ряды Красной Армии с территории современного Пермского края. Сохранились сведения и о 5350 бывших военнослужащих Красной Армии (уроженцев Пермского края или призванных на воинскую службу с территории Прикамья), которые во время Великой Отечественной войны попали в окружение или в плен к противнику, а после возвращения на родину (побега, освобождения, выхода из окружения) проходили специальную государственную проверку (фильтрацию), 912 пермяков вступили в отряд Добровольцев Молотовской танковой бригады [4].

Достойным и очень значимым явлением в послевоенное время считается награждение героев Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. орденами, медалями и знаками отличия с целью признания заслуг, выражения благодарности за достижения, службу и подвиг. Рассмотрим главные из них:

1. Орден Отечественной Войны учрежден 20 мая 1942 г., количество награждений: 9 100 000 млн.

2. Суворова учрежден 29 июля 1942 г., количество награждений: 7 267.

3. Орден Кутузова учрежден 29 июля 1942 г., количество награждений: 7 329.

4. Орден Александра Невского учрежден 29 июля 1942 г., количество награждений: 42 165.

5. Медали за оборону Ленинграда, Одессы, Сталинграда, Севастополя учреждены 22 декабря 1942 г., награждены: за оборону Ленинграда - 1 470 000, за оборону Одессы - 30 000, за оборону Сталинграда - 759 560, за оборону Севастополя - 52 540.

6. Медаль «Партизану Отечественной Войны» учреждена 2 февраля 1943 года, количество награждений: 127 875

7. Орден Богдана Хмельницкого учрежден 10 октября 1943 г., количество награждений: 8 451.

8. Орден «Победа» учрежден 8 ноября 1943 г., количество награждений: 20 (19).

9. Орден Славы учрежден 8 ноября 1943 г., количество награждений: 1 000 000.

Ряду городов, особо отличившимся в военное время массовым героизмом и народным мужеством, присвоены почетные звания. В 1965 г. званиями «Герой-Город» были удостоены Ленинград, Москва, Киев, Минск, Керчь, Одесса, Новороссийск, Севастополь, Сталинград, Тула и «крепость-герой» – г. Брест.

В 1995 г. законом, принятым Государственной Думой, установлены Дни Воинской Славы России: 5 декабря - День начала контрнаступления советских войск в

битве под Москвой (1941), 2 февраля - День разгрома немецко-фашистских войск в Сталинградской битве (1943), 23 августа - День разгрома немецко-фашистских войск в Курской битве, 27 января - День полного освобождения Ленинграда от фашистской блокады (1944), 9 мая - День Победы советского народа в Великой Отечественной Войне 1941-1945 гг. (1945).

Таким образом, цена, которую заплатил советский народ за победу над фашистской Германией, — это выражение результатов ожесточенной борьбы на фронте и трудовой деятельности в тылу, в которой решался вопрос о жизни и смерти Советского Союза, его народов, материальной и духовной культуры, о жизни и смерти человеческой цивилизации, выражение обретений и жертв. Некоторые забыли, что своим существованием мы обязаны советскому народу, его вооруженным силам, героизму, выполнившим великую освободительную миссию в Великой Отечественной и Второй мировой войнах.

Литература:

1. Максудов С. О. фронтовых потерях Советской Армии в годы Второй мировой войны. – М. : Свободная мысль, 1993. – 130 с.
2. Загладин Н. В., Петров Ю. А. История. Конец XIX — начало XXI века: учебник для 11 класса общеобразовательных учреждений. Базовый уровень. – М.: ООО «Русское слово – учебник» 2019. – 448 с.
3. Филимошин М. В. Людские потери Вооружённых Сил СССР // Мир России. – 1999. — № 4. — С. 92-101.
4. Пермский Государственный архив социально-политической истории // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.permgaspi.ru>
5. Фортунатов В. В. История : Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. Для бакалавров. – СПб : Питер, 2019. – 464 с.
6. О нашей победе. Интервью журналиста В. Пескова с маршалом Советского Союза Г. К. Жуковым // Венок славы. Антология художественных произведений о Великой Отечественной войне. В 12-ти т. Т.12. – М., 1987. – С. 53.
7. Крымская конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (4–11 февраля 1945 г.) / Сборник документов. Т. IV. – М. : Издательство политической литературы, 1979. – 325 с.
8. Россия и СССР в войнах XX века. Потери вооруженных сил : Стат. исслед. / под общ. ред. Г.Ф. Кривошеева. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 607 с.
9. Министерство обороны Российской Федерации Военно-исторический журнал. – 1990. – № 9.
10. Купцов В. П. Итоги второй мировой войны // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. – 2005. – № 2. – С. 104-112.
11. Ундалов А. М. Об основных концепциях фальсификации роли СССР в победе над фашизмом. – М., 2015.
12. Корпачев А. С. Потери населения СССР в 1937-1945 гг.: масштабы и формы. Отечественная историография. – М. : РОССЭН, 2012. – 349 с.
13. "The American Vision" Teacher Wraparound Edition. Joyce Appleby, Alan Brinkley, Albert S. Broussard, James M. McPherson, Donald Ritchie (Glencoe/McGraw Hill), 2003. - 1138 pages.

**СЕКЦИЯ 7. «ПОМНИМ, ГОРДИМСЯ, ИЗУЧАЕМ: ВЕЛИКАЯ
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ВОЙНА ГЛАЗАМИ СОВРЕМЕННОГО СТУДЕНТА»
(рабочий язык секции - английский)**

**ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE USSR DURING THE WORLD WAR
II**

ИВАНЕНКО Л.А.

Научный руководитель – Баланда Т.А.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

The Great Patriotic War of 1941-1945 radically changed the national economy of the USSR, rebuilt the Soviet economy in the interests of a victorious war and created peculiar patterns of the war period. In the history of the USSR, this is a special period of the socialist economy, the period of the war economy.

What were the features of economic development during the war period?

First of all, the comparative characteristics of the war economy of pre-revolutionary Russia of the period 1914-1917 and the war economy of the USSR of 1941-1945 show the greatest advantages of the war economy of the USSR, which allowed the Soviet state, despite the temporary losses of a number of industrial and agricultural areas, to provide the front with military equipment and food. The concentration in the hands of the Soviet state of the basic means of production ensured the rapid restructuring of the national economy of the USSR on the rails of war.[1]

To characterize the military economy of the USSR during World War II, it is also necessary to compare the periods of the peaceful and military economy of the USSR. The level of industrial production during the period of the military economy of Soviet Russia 1918-1921 can't be compared with the level of industrial production that the USSR had during the period of the military economy 1941-1945. Only in the eastern regions of the USSR in 1943 more products were produced than in all of Russia in 1915. Despite the evacuation of a huge number of military enterprises, despite the temporary loss of a number of regions with highly developed industry from the balance of the military economy of the USSR, the military production of only the eastern and central regions of the USSR during the Patriotic War increased 2.5 times compared with the level of production throughout the USSR for the year 1940.[1] The number of skilled workers has grown in the USSR — the foundations of the industrial development of the national economy. The raising of the culture of the population of the USSR and the growth of qualified personnel in the city and the village transformed the composition of the Soviet Army and ensured its historic victories in World War II. The workers of the enterprises of the military and industry cooperating with it were mobilized during the war. Mandatory overtime work at enterprises has been introduced. A non-working population was involved in the work. Organized training of new workers directly in production. A network of universities and technical schools for the reproduction of technical personnel has been preserved. The decisive role in updating the cadres was played by Soviet women. Industrial enterprises were switched to military output. The military industry was strengthened by transferring enterprises of other sectors of the national economy to it. The evacuation of industrial enterprises in the eastern regions of the country was of great economic and defense importance. It allowed us to preserve for our country a significant part of the military-economic potential of those areas that fell into the zone of occupation.[2] In July - November 1941, 1523 industrial enterprises were relocated to the east of the country. By the spring of 1942, 7.4 million people had arrived in the eastern regions. The created new industrial base has become essentially the main supplier of all the most important types of

products. Cattle, agricultural machinery and tractors were evacuated from areas occupied by the Germans and from the front line to the eastern areas. The cultivated areas of grain, potatoes and vegetables were increased in the eastern regions, primarily in the Urals, the Volga and Western Siberia. The crops of industrial crops were moved to the eastern regions. A transportation schedule has been introduced that provides priority and speedy advancement of military routes. Passenger traffic was limited. In the eastern regions of the USSR, over four years of World War II, new coal mines were commissioned. During the war in the Urals and Siberia, high-quality metallurgy was created to meet the needs of the military industry.[1]

In the history of the military economy of the USSR, 1943 is a year of radical changes, it is characterized by the largest victories of the Soviet Army, the strengthening and development of the war economy with the distinct features of expanded reproduction. Significantly increased production of the total aggregate social product compared to 1942. Production consumption increased, national income increased, personal consumption of workers and accumulation increased, and fixed and revolving funds of the national economy increased. During the years 1943 and 1944, about 17 billion rubles were invested in the restoration of the national economy of the liberated regions of the USSR. The most important result of the restoration of the national economy of the liberated areas during the Patriotic War should be considered the reconstruction of homes for workers in cities and villages.[1]

In conclusion, the Patriotic War demanded the immediate transfer of the Soviet economy to the war economy. The creation of the State Defense Committee, combining the Soviet executive and legislative powers and the party leadership in the country, ensured systematic and unity of action in mobilizing all the resources of the national economy for the needs of the Great Patriotic War. The level of industrial production that the USSR had at the time of the military economy of 1941-1945 was significantly higher than in previous years. The increase in military spending in 1943 and 1944 occurred along with the absolute growth of production and personal consumption and accumulation, and not due to their absolute reduction, as it was in 1942.[2] This is reflected in the features of expanded reproduction at various stages of the period of the military economy of the USSR. Also, the military economy of the USSR was fundamentally different from the military economy of the capitalist countries, just as the laws of socialist and capitalist reproduction was different. The economic main military economy of the USSR was the dominance of socialist ownership of the means of production, which ensured the concentration of all the material forces of the national economy USSR for the victorious conduct of World War II.

Литература:

1. Вознесенский Н.А. – Военная экономика СССР в период Великой Отечественной войны
2. История мировой экономики: Учебник для вузов/ Под ред. Г. Поляка, А. Марковой (стр. 306-307)

THE INFLUENCE OF THE GREAT PATRIOTIC WAR ON PERMIAN STUDENTS' FAMILIES

МАЛЬЦЕВА Е. А.

Научный руководитель – Шестакова А. С.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

The Great Patriotic War impacts Russian peoples' lives heavily. It is a part of our country's history and, moreover, a part of our personal memory [3, 595]. There is hardly ever a family that hasn't lost its member to the war. The exact number of war deaths is not yet calculated [1, 671]. Lately, the Great Patriotic War has become a subject of various studies, including its reflection in Soviet and post-Soviet collective memory [2, 692]. We decided to

analyze the influence of the Great Patriotic War on Permian students' families to contribute to this highly relevant topic.

Our research methods include conducting a survey among the students of our college. We asked them a range of questions to explore their knowledge of the Great Patriotic War and how it influenced their families. 73 students were interviewed. The first question aimed to test the knowledge of the dates. 95% of the respondents are aware of when the Great Patriotic War began and ended, as they gave the correct dates. Some even mentioned the time (4 a. m.) of its beginning. As for the final date, the answers are divided between May, 8th and May, 9th. Several students did not get one of the dates correctly, and 5% did not give the answer at all.

The next question was about the most crucial events of the Great Patriotic War. According to the students, these are: the Siege of Leningrad (48% mentioned it), the Battle of Stalingrad (27%), the Battle of Moscow (21%) and the Battle of the Kursk Bulge (16%). Unfortunately, 10% of the students did not name any battle.

The third question was aimed at the students' feelings towards the Victory Day. 76% view it as a source of pride and the greatest holiday, 23% – simply as the day when the terrible war was over, 1% is indifferent, and none of the respondents feel irritated by it.

Nowadays, one of the most controversial issue is the role of the USSR in the Victory, as there are tendencies to rewrite the history. 94% of respondents, however, are sure that it is the USSR who should be named the winner of this war. Only 1% is pointing towards another country (without giving its name), and 5% see the victory as a miracle.

Victory Day is widely celebrated in Russia, and the responding students participate in the city Parade (70%) or in some college celebrations (25%). 5% do not actively participate in any celebrations. When asked about the role of such events, the students think that they “are an important part of our life” and “help to become a patriot”, they “participate willingly” and think that “one should not forget the war, as if we forget, it happens again”.

Finally, we asked the students about their relatives who participated in the Great Patriotic War. Almost every student has a story to tell. Some simply name the relative, other specify their occupation (“worker of the home front”, “post officer”, “medical assistant” etc.) or what happened with them (“injured”, “killed”, “went missing” etc.). My great-grandfather was a war hero. He was awarded an order. My great-grandmother was a factory worker during the Great Patriotic War and was awarded a medal.

Thus, the results of the survey prove that the students mostly agree that Victory Day is one of the greatest holidays; they celebrate it in different ways. They understand the importance of keeping the memory of these tragic events and passing it down through the generations. Almost every student's family members participated in the Great Patriotic War in one way or another. The price of victory was very high, the war caused tragic losses and broken fates, but our mission is to remember and protect the true history of our country and our people.

Литература:

1. Ellman, M., Maksudov, S. Soviet deaths in the great patriotic war: A note // *Europe – Asia Studies*, 46:4, 1994. Pp. 671 – 680. DOI: 10.1080/09668139408412190
2. Markwick, R. The great patriotic war in Soviet and post-Soviet collective memory // *The Oxford Handbook of Postwar European History*, 2012. Pp. 692 – 713.
3. Tumarkin, N. The Great Patriotic War as myth and memory // *European Review*, 11(4), 2003. Pp. 595 – 611, DOI: 10.1017/S1062798703000594

LONG ROAD TO THE VICTORY

МЕРЗЛЯКОВ З. А.

Научный руководитель – Баланда Т.А.

Пермский финансово – экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

On May 9, 2020, we are celebrating the 75th anniversary of the Great Victory.

Victory Day is one of the most important holidays in our country. It is also a great holiday for all the countries which fought in the Second World War against fascism. We should never forget those who gave their lives for our future. Thanks to the courage and heroism of Soviet people, the world and human civilization itself were saved. The war claimed 27 million of lives and this is only in the USSR. Today, they are trying to take away this Victory from the descendants of those who defeated fascism, rewrite history although it was the multinational Soviet people who made a decisive contribution to the defeat of Nazism. The memory of this great feat should not disappear and should not be distorted.

The explosions abruptly subsided, the bloody battles ended, and towns and villages were rebuilt. But in many countries around the world, many people still return to those events. They are trying to understand why this brutal war began and claimed millions of lives. It officially began on September 1, 1939, but its prerequisites appeared much earlier. Under the Treaty of Versailles, Germany lost part of its territories and had to pay reparations. At this time, Adolf Hitler appeared in the political arena with his program to restore the state and establish order. Between the countries that won the war, there was a rivalry for dominance on the world stage. In 1924, it was decided to ease the situation in Germany, and financial flows were sent to the country from the United States and England.

After coming to power, the Fuhrer dealt with the Communists, and then began to restore industry and increase weapons at the expense of foreign capital. In 1938, German troops entered Austria without meeting any resistance. England, France and Czechoslovakia give permission for the separation of the Sudetenland from Czechoslovakia and its annexation to the Reich. But Hitler decides to invade the country and join the remaining part of it to Germany. This was all done with the indulgence of other countries hoping that the Germans would go to East. But Hitler invades Poland, Denmark, Norway, France, and others.

June 22, 1941 invaded the territory of the USSR. This was the beginning of the great Patriotic war. The United States and Britain realized that Germany would not stop at the USSR only when they felt the breath of war very close to them. The second world war might not have happened if the politicians of many powers had not indulged and helped the fascists. Only our country was able to stop fascism, thanks to the great strength and will of the people who rose to fight the aggressor.

The price of Victory was very high. Over 26 million Soviet people were killed, about 2000 cities were destroyed. But the Soviet people won the Great Patriotic War against a powerful enemy. The great war of liberation fought by our people against Nazism ended with total victory. And now we live in Peace. We live happily together with our families. We should be grateful for all those people, who paid for Victory with their blood and very often with their lives. It is thanks to their heroism that we are able to live today and create the present and the future of our country.

Each family honors the memory of their ancestors, carefully stores the rewards of their Heroes. Talking about the exploits, courage and love for the homeland of the heroes of the Great Patriotic War, the descendants have a sense of pride in their ancestors. It is important to preserve for centuries and pass from generation to generation the memory of the Great Patriotic War, of the tragic events and heroic deeds of our ancestors, to cultivate respect for veterans, participants in the Great Patriotic War and national pride in the country.

75 years have passed since the day of the Victory in the Great Patriotic war, but its echo till now doesn't calm down in humans' souls. We haven't the right to forget the horror of that war. We haven't the right to forget those soldiers, who died for our bright future. We must remember everybody and everything. We must come down the memory about one of the most terrible war which concerned every family from father to son. Eternal glory to the heroes of the Great Patriotic War!

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2018 г. № 211 «О подготовке и проведении празднования 75-й годовщины Победы в Великой Отечественной войне 1941 – 1945 годов» // Президент России : Официальный сайт. <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43034>.
2. Официальный сайт празднования 75-летия Победы в Великой Отечественной войне. – 2019 – URL: <https://www.may9.ru/>.
3. Брендбук. Руководство празднования 75-й годовщины Победы в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов // Официальный сайт празднования 75-летия Победы в Отечественной <https://www.may9.ru/brandbook/>.
4. Память народа»: портал. – Москва, 2020 – URL: <https://pamyat-naroda.ru/>.

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF WEAPONS USED BY THE USSR AND ALLIED COUNTRIES DURING THE WORLD WAR II

МИТРОФАНОВ А.Н.

Научный руководитель - Шестакова А.С.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

The World War II is a legendary historical event of the XX century. The countries that participated in this war used a massive variety of weapons of different kinds. All the weapons were constructed and designed by military engineers from all over the world, but they had to compete against each other, as the victory depended on how effective the weapons of a country were.

Nowadays, the World War II and especially the Great Patriotic War is a widely researched and discussed topic. Its relevance is particularly high now, with the attempts to rewrite the world history. My contribution to this topic is the comparative analysis of weapons that were used by the USSR and Allied countries during the World War II. I took several examples of the each type of weapons used by the USSR, the USA and Great Britain and listed their advantages and disadvantages.

During the World War II, the most popular sniper rifle in the USSR was the Mosin Rifle. The Mosin rifle is a magazine-type rifle adopted by The Russian Imperial Army in 1891. Mosin's rifle had good ballistics and high cartridge capacity, simple production technology, reliable mechanisms, and was very cheap to repair. But at the same time it used an outdated cartridge, had a long and heavy descent, which prevented accurate shooting several shots in a row. It was difficult to load because of its non-spring loaded clip. Also, a significant drawback of this rifle is the low quality of wooden parts, which arose from the use of cheap wood [2, с. 383].

In the UK at that time, the Lee Enfield rifle was in service. It was adopted by the United Kingdom in 1895. This rifle was very small-sized, for this it was valued in the landing troops. But the reconnaissance troops never took this rifle on a mission, because when fired, it made a very high level of noise that could be heard for several kilometers. Although the rifle had positive qualities, such as a high rate of fire and 10-round magazine, this weapon was very inaccurate, and was often damaged during military operations [1, с.56].

The US army was armed with the M1 Garand rifle, which was very popular with soldiers. It was the first self-loading rifle in the world adopted by any country. Despite its complex design, it was very reliable and could withstand about 5,000 rounds. Because of the self-loading firing mechanism, the rifle had a huge rate of fire and was very accurate. But this rifle had a significant disadvantage: it was difficult to make, so it could not be produced in the same quantities as the Mosin Rifle. It also had a large weight that limited the shooter's mobility.

Only in the United States a semi-automatic rifle was used, in the USSR and the UK rifles of outdated technologies were used. The Mosin rifle was so cheap and easy to manufacture that it became the most common rifle in the world by the 40s and 50s. Although the Mosin-Nagant was manufactured using old technologies, it was not inferior to the American Garand in accuracy, and even surpassed it in the range of aimed shooting. But with the British rifle, everything was not so good, it was too big, noisy and inconvenient, and at the same time it was inferior to other rifles in various characteristics.

The Supreme command of the USSR set a task to invent a submachine gun that will meet such requirements as: good rate of fire, large magazine capacity, reliability. Given these requirements, the Shpagin submachine gun (PPSH) was invented, which was adopted in 1941 and was well received by soldiers [2, c 108].

In England, the STEN submachine gun was in service. The name STEN is based on the first letters of the names of its main developers: major Reginald Shepard and Harold Turpin, EN means Enfield (district of London). This submachine gun had a very simple design. It was very easy to produce, so Great Britain was able to provide enough for its army. But STEN was extremely unreliable. Its body was destroyed even from weak mechanical damage, which made it difficult to shoot. The weapon often overheated, and also had very poor accuracy.

The most versatile submachine gun at that time was the American M3 submachine gun. It was very small in size and weight, easy to use and could withstand up to 12,000 rounds. The soldiers valued the M3 very much, but due to the complexity of manufacturing the loading mechanism, there was a shortage of these submachine guns [3, c. 24].

The US was able to produce the most convenient, practical, accurate and reliable submachine gun at that time, but it was difficult to manufacture, and the US army could not provide the necessary amount of M3. STAN wasn't as good as M3. It had a lot of reliability problems, it could literally break in half, but STAN was very easy to manufacture, and the UK produced such an amount of these weapons that soldiers just threw out broken submachine guns and took new ones. And in the USSR, things were much better; the PPSH was very reliable, easy to produce, and effective in combat. But it had problems in terms of safety. Soldiers often damaged their fingers with the bolt mechanism.

An important part of a soldier's equipment is a spare weapon. Because of this, countries have asked the question-how to make small-sized, but rapid-fire weapons. So there were self-loading pistols.

In the USSR, this issue was taken up by Fyodor Tokarev. He developed the TT pistol. It was the first self-loading pistol in the USSR. The soldiers noted its extremely simple design and powerful cartridge. The gun was easy to manufacture and was delivered in large quantities. But this gun had problems: its weight was about one kilogram, which was a lot, as well as poor locking of the fuse, which led to involuntary shots [2, c.203].

There was no self-loading pistol in the UK at the time, and the Enfield №2 revolver was in service. The revolver was simple to manufacture, but in terms of its technical characteristics: accuracy, rate of fire, reliability, and lethal power, it was inferior to self-loading pistols.

John Browning was given the task of developing a self-loading pistol for the US army and was able to invent a very reliable, accurate and convenient Colt-Browning (M1911). This gun is very popular today. This gun is very good in technical characteristics, and in the US army, it has earned the highest recognition of soldiers and officers. Although the components of the M1911 are difficult to manufacture, the US army was well equipped with these pistols.

In the United States, the Colt-Browning has become a symbol of America's greatness. The colt was adopted by the United States in 1911 and is still in service. For more than a century, the US army has been using this gun. It is reliable, easy to manufacture, has a great killing power, good accuracy and ergonomics. In the USSR, a pistol was developed that could approach the combat parameters of the Colt, but was much heavier and more inconvenient (in

my experience, I can say that it is much more convenient to shoot from a Colt than from a TT). In the UK, there were no pistols in service, only revolvers. Revolvers were much inferior to pistols in accuracy, stopping power, reloading speed, and reliability, but their production was much cheaper.

An important part of the army's equipment is artillery and tanks. The Soviet army used a 122-mm A-19/D-25 gun, which could be installed on self-propelled artillery units (SU-122A, ISU-122), and on tanks (IS-2). It had a long range and a huge striking force [2, c. 378]. This weapon was only manufactured at six places in the country, including Motovilikhinsky Plant in Perm.

In England, the 4.5-inch Medium Field Gun was put into service. This weapon was used only on wheeled looms and could not be placed on the tank chassis. This gun had a quick reload and good aiming accuracy, but could not fire at a distance of more than 16 km.

The US was armed with the M59 155 mm gun, which was used on the M41 HMC self-propelled artillery system. This gun had a long range (23 km), and good striking power. But this gun was very expensive because of the design of the breech, which was difficult to produce.

In the US army, the M59 155-mm gun was widely used. It was often installed on the chassis of the M1 Sherman tank. Its long range allowed for a barrage of fire at a great distance from the target. The 122-mm a-19/D-25 gun was well received by the Soviet soldiers, due to its large striking force. It was used both on tanks and self-propelled guns, as well as on wheel and support machines. The British 4.5-inch gun was not so good. Although it showed a high rate of fire and accuracy, it had a low striking force, a small range of fire and the disadvantage of not being able to install on the chassis of the tank.

The analysis of the weapons used in the World War II by the USSR and Allied countries can contribute to the knowledge of the effectiveness of the armies of the USSR, the USA and Great Britain. Knowing this, we might understand the real balance of the powers of these countries during the World War II.

Литература

4. Capt. C. Shore. With British Snipers to the Reich. – Paladin Press, 1998. 351 p.
5. Болотин Д. Н. Советское стрелковое оружие. – 3-е изд. – М.: Воениздат, 1990. – 383 с.
6. Ширяев Д. 11,43-мм пистолет-пулемёт М-3 обр. 1943 г. // Солдат удачи. 126 (3), 2005. С. 24 – 25.

PECULIARITIES OF REPRESENTATION OF THE CONCEPT “CONCENTRATION CAMP” AMONG THE DIFFERENT GENERATIONS OF PERM KRAI CITIZENS

МОЧАЛКИНА М.Е.

Научный руководитель - Шестакова А.С.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

There were many important and significant events in the world history that affected humanity. One of these is the Great Patriotic War (1941 – 1945). It was the most considerable event in Russian history. The destruction of enemy was carried out by different methods. For example, there were repressions; people were captured and there were different types of torture including the concentration camps. During the Great Patriotic War at about 26.6 million people died among them at about 11 million was annihilated in the concentration camps. About six million Jewish people died in Holocaust only [1, c. 12].

The relevance of this topic consists of two aspects. At first, the advantage of modern world is the availability of the information to every person. Nevertheless, because of transferring the information from one person to another a mixture of information might

happen. Consequently, it generates the falsification of information. Secondly, the modern politic situation is not balanced. There is a wide range of disagreement between the superpower countries. It can lead to conflicts. In fact, it might cause the repetition of the history or in other words the Third World War. The new war will cause more distraction than before, because in 1945 the atomic weapon was created. Therefore, the consequences will be catastrophic. To avoid the aftereffects one need to find out the attitude of the people to the Great Patriotic War and especially the concentration camps. So, let us look at the concept of a concentration camp. A concentration camp is a specifically equipped mass enforcement detention of prisoners of war, political prisoners under certain dictatorial and totalitarian regimes of government, hostages (usually during civil wars or occupation), persons deprived of their liberty (as usual out of court). In the fascist Germany and the territories of the countries occupied by it from 1933 to 1945 concentration camps were a tool of mass terror and genocide.

In order to draw people's attention to this topic I conducted an associative experiment. Through it, I learned people's attitude to the concept of concentration camps. This experiment had three steps. Firstly, I divided people in two groups by age. The first group consisted of 10 people aged 18 – 30 and the second one consisted of 10 people 50+ years old. After forming the groups, I interviewed people from each group. I told them the word and asked them to tell me their associations. Finally, I summed up and analyzed the results. In this experiment, every group defined the concept. The concept is a collection of all meanings that cover a word. [2, c. 8]

In associative experiment, each person responded differently but there were some common features. It was discovered that perception of the concept among the respondents was identical. Then I divided the associations into thematic categories. The respondents mentioned the words "fear", "grief", "horror" and "torture" in their associations related to emotions. The next category is actions. The respondents use the words "genocide", "violence", "murders", "sadism" and "abuse" in their associations. The respondents attributed the words "Leningrad", "Auschwitz" (x2), "jail" to the category of place in their associations. The following category is people, where the respondents used the words "children" (x2), "Nazis", "prisoners", "Germans" in their associations. After that, I divided the associations of each group by the frequency of their mentioning. It turns out that the most used words among the older generation were the words "starvation" (x6), "death" and "fear" (x4), "pain" (x3), "tragedy", "Leningrad" and "Auschwitz" (x2). The younger generation used the words "death" (x7), "Leningrad" (x6), "starvation" (x3), "murders", "blood", "fear" and "violence" (x2) the most. Taking all mentioned above into account, the respondents' perception of the concept is more or less the same. However, the people's responses were different in some ways.

I found out that the attitude of respondents to concentration camps is negative. It means that people have many knowledge about concentration camps and the torture that existed during the war. There are many witnesses of these who lived their childhood in a concentration camps. For instance, Lebedev Vasilij Trofimovich said: "In the camp we slept on bunks that were around the perimeter of the walls of five floors. We were fed two times a day with the remains of cereals and potato peels and bread (150g), there was no salt. There was a terrible smell in the cell. Because of typhus, every day the prisoners took out corpses among which were often the people close to me" [3 c. 187].

Baranovskaya Lydia Sergeevna said: "The captivity lasted 3 years. They were transported to Germany in freight cars that were very cold. In the camp once a week, they were taken to the bathhouse where they were sanitized due to the large number of lice. <...> we worked twelve hours a day in two shifts. I was very hungry because they almost did not feed me: they gave me rutabaga soup, cabbage or spinach, coffee that could not be drunk" [3 c. 190].

Novoselova Olga Vladimirovna said: “They cut everyone’s hair. I will never forget how we were launched into hot cabinets. After that, we were bathed in a pool of chlorinated water. We wore striped jackets and trousers that did not fit. People were loaded onto the ship. The old and sick were left behind and when the ship sailed the shed with the remaining prisoners was set on fire” [3 c. 192].

B. Bettelheim, a former prisoner of Dachau and Buchenwald, describes the conditions of life in the camp: “The prisoners spent 17 hours a day in heat, rain and cold all seven days a week. Living conditions, food and clothing were such as to keep the prisoners on the edge of survival. With a half-starved existence they had to do hard work. Every moment of their lives was strictly regulated and monitored. Not a moment of privacy, no dates, no lawyers, no priests. Medical care was not guaranteed; sometimes prisoners received it, sometimes not. The prisoners did not know why they were sent to the camp and to what term” [5 c. 43].

In addition to what these people said there were facts of the use of prohibited research methods by Nazi doctors during their medical experiments on living people-prisoners of the Auschwitz-Bikernau and Dachau concentration camps during the Second World War. Medical experiments on living people, prisoners of concentration camps, as a rule, resulted in their death or caused severe and irreparable harm to health [4 c. 3]. Moreover, prisoners’ work was cynically considered as an economic parameter that was necessary for the attaining of military and political objectives.

One of the ways to manage people through the system of concentration camps acted as suppression, destruction of the personality of prisoners. Extreme nature of prisoners’ adaptation conditions in concentration camps are determined by a number of factors:

- Danger, threat to life and health of people;
- Group isolation, forced by the need to be outside the usual communication groups, combined with publicity, the impossibility of privacy;
- Psychological stressors (starvation, pain, fatigue) and so on.

The process of adaptation of prisoners is considered to proceed in the following stages:

1. Stages of protective reactions.
2. Stages of protest - The mental state of the prisoners is characterized by pronounced agitation, irritability and aggressiveness. In the Theresienstadt concentration camp from February 24, 1941 to August 31, 1944, from the total number of deaths (32647) number of suicides made up 2597 people [6 c. 137].
3. Stage of exhaustion and stabilization.
4. Readaptation stage - Return to society of a person released from prison [7 c. 44].

In conclusion, concentration camps are the most inhuman weapon that was used to kill prisoners. More than 1.1 million people was killed in Auschwitz-Bikernau only. As a result of the associative experiment I conducted, I found out the respondents’ attitude to concentration camps. As we can see, the most used words are “death” (x7), “starvation” (x6) and “fear” (x4). This indicates people emotions they experienced when I tell them about the concept. Also, if we look at the age division, older respondents have more negative and even aggressive associations than the younger generation. That is due to the fact that older people have more memories and knowledge about concentration camps. The fact that concentration camps left a significant mark on the memory of every person and changed the course of history forever. Currently, these places have become museums.

Литература

- 1) Гологорский Е.Г. Холокост: помнить и рассказать. М.: Дом еврейской книги, 2013. - 178 с.
- 2) Маслова В.А. Введение в когнитивную лингвистику. Изд. 5-е. – М.: ФЛИНТА: наука, 2011. – 296 с.

- 3) Сапожникова Н.В. Рефлексия на переживания детства в условиях концлагерей фашистской Германии: К 70-летию со дня начала Великой Отечественной Войны// Развитие личности. 2011. № 2. – 195 с.
- 4) Аббясова Ю.А., Головина Е.О., Ишков Ю.В. Использование запрещенных методов исследования и взятие биологического материала медицинскими работниками нацистской Германии и узников концентрационных лагерей в период первой мировой войны. № 2, 2017. – 155с.
- 5) Беттельхейм Б. Люди в концлагере. Просвещенное сердце // Психология господства и подчинения: Хрестоматия. Сост. А.Г. Чернявская Мн.: 1998 -163 с.
- 6) Франкл В. Человек в поисках смысла: сб. М., 1990. - 155 с.
- 7) Суравицкая Т.Б. Влияние условий нацистских концентрационных лагерей на личность заключенного//Вестник Московского Университета МВД России. 2011, № 4. – 184 с.

ECHOES OF WAR IN MY FAMILY

САДОВНИКОВА Е.А.

Научный руководитель – Боталова Н.Ф.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

In 2020, our country will celebrate the 75th anniversary of victory in the Great Patriotic War. It is important for everyone to know who they are and who their ancestors were. The future of our country depends on us. Times change, entire generations pass away. And we can only remember the glorious deeds of our ancestors. The purpose of my research is to find out how the Great Patriotic War affected the history of my family, in particular, to ask relatives about the life of my great-great-grandfather Voronin Veniamin Alekseevich. Be sure to write down known information about it, otherwise it will disappear. Recently, I wondered how little I know about the fate of my relatives, how they lived, fought and worked during the war and after. In particular, I thought about the life of my great-great-grandfather, who was a participant in the war. I decided to delve into this topic.

So, my great– great-grandfather is Voronin Veniamin Alekseevich. He was born on July 12, 1910 in the village of Voronopashnya in Asinovsky district, Tomsk region. My great-grandfather graduated from high school. After that, he moved to Tomsk, where he graduated from the Siberian artillery school. There, in the city of Tomsk, my great-grandfather met his future wife, Maria. After the wedding, they had four daughters, Raisa, Alla, Irina and Sveta. One of which is my great-grandmother, namely Raisa. Then in 1932, he was drafted into the red army by the Asin district military Commissariat at the age of 22. After the beginning of the great Patriotic war my grandfather evacuated his family, wife and two daughters in Setae S. Korochansky district of the Belgorod region. In the period from September 27, 1941 to 29 March 1943 he was commander of the infantry regiment 94 21 SD 7th army station Andaba Podporozhsky district of the Leningrad region. My great-grandfather was given the task to destroy the enemy in a working village station Andebu that he has successfully completed. My great-great-grandfather showed courage and perseverance in leading his unit. His company drove the enemy out of the station thoroughly, securing the occupied line. The enemy tried to counterattack at night, but had no success. Fighters of the infantry regiment 94 threw hand grenades into the buildings and destroyed 70 Finns. During the fighting, the company destroyed many enemy weapons. During the fighting, my great-great-grandfather was wounded in the arm and lay for some time in the hospital. For services during this battle, my great-great-grandfather was awarded the first "Order of the Red Banner". After that, from June 10, 1944, he participated in military operations on the Karelian front. He was the Deputy Commander of the rifle regiment of the 296 9b unit with the rank of Colonel of the guard. This time the task was to circumvent and destroy the enemy entrenched in the village

of Mikkola. The enemy had a mortar and artilleriiskii battery, whose fire was hindered by the movement of the main forces of the regiment on the way horn-Perth-Navolok. This task was led personally by my great-great-grandfather, who led his unit around a difficult, marshy area, struck the enemy from the East and captured the settlement of Mikkoyla, forcing the Finns to retreat without question. At the same time, the losses were minimal, only four people, which is not to say about the enemy's losses, they amounted to 40 people wounded and killed. Thus, my great-great-grandfather, Voronin Veniamin Alekseevich, provided the regiment with unimpeded movement in the direction of the village of pert-Novolok. The task was completed. After that, the unit commanded by my great-great-grandfather was given timely support to the regiment in defeating the enemy. For this feat, my great-great-grandfather was awarded the second "Order of the Red Star". My great-great-grandfather, Voronin Veniamin Alekseevich, proved to be brave, persistent, brave, courageous and courageous in the battles. As evidenced by the many awards. He was awarded two "Orders of the Red Banner", "Order of the Red Star" and other orders. After the war, my great-great-grandfather came in reserve. For services to the Motherland, the great-grandfather was given an apartment in the city of Moscow in the Cheremushki district, where he moved with his wife and daughters. This time, my great-great-grandfather's work was quiet. He worked as a school caretaker. He spent his free time with his grandchildren, who had already appeared by that time. My great-great-grandfather died on August 13, 1975. He was buried with all the honors as a participant in the great Patriotic War.

Thus, after talking with my grandmother about the life of my great-great-grandfather, I got a full picture of our "family hero". The entire Great Patriotic War is a huge and genuine feat of the entire Soviet people. A striking example is my great-great-grandfather, whom I consider to be a great man who brought about a heroic Victory on his own. I am glad that I decided to go deep into searching for information about my family member. After all, now I have a biography of my great - great-grandfather-Voronin Veniamin Alekseevich.

Литература:

1. Электронный банк документов «Подвиг народа в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.» // podvignaroda.ru // [Электронный ресурс] // <http://podvignaroda.ru/?#tab=navHome>.
2. Информационный портал «Память народа: подлинные документы о Второй мировой войне» // [Электронный ресурс] // <https://pamyat-naroda.ru/>.
3. Архив министерства обороны / [Электронный ресурс] // [archive.mil.ru / https://archive.mil.ru/archival_service/central/history.htm](https://archive.mil.ru/).

ANIMAL HEROES DURING THE GREAT PATRIOTIC WAR ХОМЯКОВА К.С.

Научный руководитель – Боталова Н.Ф.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Every year the terrible events of the war leave from the memory of the people. There are fewer and fewer living veterans from year to year. Soon there will be no people left who can personally give us an interesting information about the war. Gradually, the facts are not only forgotten, but also intentionally modified. Nevertheless, the burning topic of war is as important for our people nowadays as it was 20 or 30 years ago.

It is well known that animals helped people in the war. Dogs were especially popular among them. They sniffed out explosives, and could be the bombers themselves, carrying the "Shahid belt" to the target. Quadrupeds were used in various situations. They could deliver important messages when they were under fire, and they searched for wounded soldiers in forests and swamps. They were used to clear about 303 cities and 20 thousand buildings. Millions of mines and other explosives were discovered with the help of dogs.

Another profession for our four-legged friends was a tank destroyer. It was the only task in their life when they were specially trained for it, as it was necessary to accurately throw explosives under the tracks of enemy vehicles. The dogs destroyed more than 300 military vehicles during the war years.

There was no high technology at that time. Mail and important information had to be sent by pigeons. Birds delivered more than 15 thousand «pigeon grams» during the five years of war. Birds were specially trained for that and people found an approach to them. They were also used as spies. They strapped a portable photo device to their chest and sent it into the sky over the enemy positions. In this unusual way, people obtained reliable data on the armament and numbers of the Germans and their allies.

The pigeons were a bone in the throat of the Nazis, and Hitler even ordered the extermination of these birds from the enemy. Snipers shot them in the sky, set hawks, seized and destroyed pigeons. Hiding this bird from the Germans was punishable by execution.

Cats were especially popular in besieged Leningrad. These animals saved fodder stocks from rats and mice, which were already scarce during the blockade; they also protected paintings from rodents hidden in the cellars of the Hermitage. The purrs warmed the children with their warmth. When there was no food at all, cat meat was used by people.

The history remembers how all the cats disappeared and rats appeared on the streets of Leningrad. Fortunately, when the Soviet soldiers broke the blockade, a large number of smoky cats were collected from all over the Soviet Union and immediately transported to the city. Thus, it was possible to defeat the rodents. The city of Tyumen organized a "square of Siberian cats" in memory of the animals who saved the cultural capital, in which they installed twelve cast-iron sculptures for the defenders of Leningrad.

The lack of equipment or the inability to use it was compensated by alternative traction power - horses, camels, and even deer were taken. Not only soldiers were transported with the help of these animals, but also guns, shells, medicines, food, and other heavy items. For example, six horses pulled artillery cannon. According to official data, 2 million horses participated in the war, but in fact, there could be much more, since it is not known how many unrecorded assistants the Soviet Army had.

It was not always possible to use a horse, since the location of the troops was deciphered from the hoof prints, so in some cases people resorted to the help of camels, deer and elks. They were caught and tamed. The downside was that they were difficult to train and often it is difficult for an ordinary person to cope with a large animal. In this case, shepherds came to the rescue with their skills in working with cattle.

Литература:

1. <https://udipedia.net/interesnye-fakty-o-velikoj-otechestvennoj-vojne/>
2. <https://fishki.net/1438824-zhivotnye---geroi-velikoj-otechestvennoj-vojny.html>

СЕКЦИЯ 8. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

DIE ROLLE VON MODALPARTIKELN IN DER DEUTSCHEN SPRACHE

БОТАЛОВА Н.Ф.

Пермский финансово-экономический колледж-филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Modalpartikeln (auch Abtönungspartikeln, Abtönungswörter oder MP) in der deutschen Sprache sind eine zu den Partikeln gehörende Wortart. Sie dienen unter anderem dazu, die Einstellung eines Sprechers hinsichtlich der Satzaussage auszudrücken oder sie zu beurteilen. Sie sind ein Phänomen der gesprochenen Sprache.

Die Modalpartikeln sind eine Besonderheit der deutschen Sprache. Die meisten anderen Sprachen haben diese Wortart fast nicht oder gar nicht. Diese kurzen Wörter machen

es möglich, mehr Informationen über eine Situation in einen Satz zu bringen – und so zum Beispiel Gefühle zu transportieren.

Das Deutsche gilt als eine an Modalpartikeln äußerst reiche Sprache, was nicht selbstverständlich ist. In vielen Sprachen existieren nur wenige (z. B. Französisch) bis gar keine Partikeln dieser Klasse, sodass sie eine Herausforderung an Übersetzer darstellen. Aufgrund ihrer hohen Frequenz fallen sie auch beim Erlernen des Deutschen für Nicht-Muttersprachler ins Gewicht. Dies ist besonders deshalb problematisch, weil die Bedeutung sowohl der Klasse als auch der einzelnen Modalpartikeln nicht einfach fassbar ist. Andere Sprachen, in welchen Modalpartikeln eine größere Rolle spielen, sind z. B. Griechisch, Indonesisch, Japanisch und Niederländisch.

Die Modalpartikeln gehören in der deutschen Sprache neben z. B. den Fokuspartikeln oder Steigerungspartikeln zur Klasse der Partikeln im engeren Sinne. Da die Verwendungsbedingungen der Modalpartikeln syntaktisch, semantisch und pragmatisch zu bestimmen sind, werden sie im Satzzusammenhang sowie satzübergreifend und unter Berücksichtigung der Kommunikationssituation erklärt und geübt, den Präpositionen, Adverbien oder Konjunktionen zugerechnet werden können.

Da alle Partikeln unflektierbar sind, müssen, wenn man eine Unterklassifikation vornehmen will, Unterschiede im Verhalten der einzelnen Partikeln im Satz berücksichtigt werden. Über die genauen Merkmale, die Modalpartikeln ausmachen, gab und gibt es eine lange sprachwissenschaftliche Diskussion.

Modalpartikeln zu kategorisieren ist nicht ganz einfach. So differenziert, wie bereits erwähnt, etwa Weydt zwischen Abtönungspartikeln und Modalpartikeln, von anderen Autoren werden diese Begriffe synonym benutzt. Als Begründung für die Trennung der beiden Gruppen nennt Weydt die Fähigkeit einiger Partikeln, als Antwort auf eine Frage genutzt werden zu können, während die Abtönungspartikeln das nicht können. Andere Autoren sehen dies lediglich als eine Ausnahme an, und ordnen die Partikeln dennoch derselben Gruppe zu. Die folgenden Eigenschaften treffen auf die meisten Modalpartikeln zu, was allerdings nicht bedeutet, dass sie eine vollständige Aufzählung aller Merkmale sind. Auch Kemme weist zu Beginn seiner Definition darauf hin, dass Modalpartikeln schwer von anderen Wortarten abzugrenzen sind, und sich abgesehen von einigen gemeinsamen Merkmalen sehr unterschiedlich verhalten können. Allerdings haben sie in der Regel dennoch einige Gemeinsamkeiten, die ihre Wahrnehmung als Modalpartikeln rechtfertigen:

1. Sie sind, wie alle Partikeln, nicht flektierbar.
2. Sie können in der Regel nicht an erster Stelle im Satz stehen. In vielen Fällen sind sie ein Element des finiten Verbs, und befinden sich auch in seiner Nähe.
3. Sie sind meist unbetont, beziehungsweise bilden mit dem finiten Verb ein phonetisches Wort, wobei nur das Verb betont wird.
4. Sie können in der Regel weggelassen werden, ohne dass dies den Satz ungrammatisch macht oder den Inhalt bedeutend verändert.
5. Sie beziehen sich auf den ganzen Satz, nicht auf ein einzelnes Satzglied, und können sogar über den Satz hinausgreifen.
6. Sie treten, in der Regel, nicht als Ein-Wort-Äußerung auf.
7. Sie können nur durch andere MPn wirklich ersetzt werden.

Man unterscheidet folgende Bedeutungsgruppen von Modalpartikeln (nach G. Helbig, J. Buscha):

1. nach subjektiven Merkmalen
 - Erstaunen, Entrüstung, Ärger: aber, doch, ja
 - Sorge und Zweifel (in der Frage): auch, bloß, doch, nicht, überhaupt
 - Wunsch und Aufforderung: doch, erst, ja, nur, schon.“
2. nach objektiven Merkmalen
 - Einschränkung und Begrenzung: aber, allein, beinahe, bloß, erst, etwa, fast, ganz, noch, nur
 - Bestätigung und Identifizierung: also, auch, dann, doch, eben, gerade, ja, nun

- Hervorhebung: besonders, doch, eben, erst, etwa, gerade, ja
- Verstärkung und Steigerung: aber, auch, bereits, besonders, bloß, denn, doch, höchst, sehr

- Verallgemeinerung: auch, ganz und gar, immer, nur, überhaupt
- Abschwächung: etwas, ganz, nicht, eben, nicht einmal
- Zusatz und Hinzufügung: auch, beispielsweise, überhaupt
- Zeitverhältnisse: bereits, erst, noch, schon

Das Deutsche ist im Vergleich zu vielen anderen Sprachen eine an Modalpartikeln reiche Sprache. Die Modalpartikeln können hier auch zur Markierung des Satzfokus dienen.

Beispiele für deutsche Modalpartikeln sind:

"bloß", "ja" und "nur" sprechen eine Warnung aus (Imperativ)

Lass das ja sein. (Mach das nicht.)

Leg das bloß wieder hin. (Nimm das nicht mit!)

Werde "nur" nicht gegenüber deinem Vater frech! (Überlege dir gut, was du sagst!)

"aber", "ja" und "auch" drücken eine Überraschung aus

Das freut mich aber, dass du wieder gesund bist.

Du bist ja gar nicht krank. (Ich habe gedacht, dass du krank bist.)

Du bist ja auch auf der Party. (Was machst du denn hier?)

"doch" hat viele Verwendungsmöglichkeiten:

1. Vorwurf: Hör doch auf mich. Das habe ich dir doch vorher schon gesagt!
2. freundliche Bitte: Komm doch einfach mal vorbei. (Komm mich besuchen.)
3. Unsicherheit: Du liebst mich doch noch, oder?
4. etwas Bekanntes: Es ist doch jedem bekannt, dass er nicht gewinnen kann.

"denn / eigentlich": 1. macht eine Frage freundlicher

2. negative Überraschung

Wie heißt deine neue Freundin eigentlich?

Wie viel Uhr haben wir denn eigentlich (Ist es denn schon spät?)

Was hast du denn da gemacht? Was soll das denn eigentlich? (Das Kind hat wieder Unfug gemacht.)

"eigentlich" in Aussagesätzen drückt eine Kritik oder ein Erstaunen aus.

Eigentlich ist er ein guter Schüler, aber diese Klausur hat er verhauen.

Mein Mann kommt eigentlich immer zu spät.

"eben" und "halt" drücken eine Resignation aus

Das Leben ist nicht gerade einfach. - Ja, das ist halt so.

"vielleicht" drückt eine Verärgerung aus

Das ist vielleicht eine Zumutung.

"ruhig" und "schon" drücken eine Ermunterung aus

Das wird schon werden. (Das Leben geht weiter, Probleme kommen und gehen).

Du kannst ruhig gehen. Wir kommen ohne dich klar.

"wohl" drückt eine Vermutung aus

Wo ist Karl? - Der wird wohl nach Hause gegangen sein.

"mal" macht eine Fragestellung oder den Imperativ freundlicher.

Können Sie mir bitte mal helfen?

Hilf mir doch mal.

Modalpartikeln, auch Abtönungspartikeln genannt, werden in einem Gespräch relativ häufig benutzt. Sie geben dem Sprecher die Möglichkeit, das Gesprochene für den Zuhörenden interessanter zu gestalten. Sie können beispielsweise das Interesse des Zuhörers wecken, etwas einschränken, eine Aussage verstärken, den Zuhörer in Erstaunen versetzen oder aber einen Sachverhalt zustimmen oder ablehnen. Abtönungspartikeln stehen in der Regel in der Satzmitte, das heißt, hinter dem Verb und dem Pronomen. Die Benutzung von Modalpartikeln in der gesprochenen Sprache sehr wichtig und nötig. Sie bringen der Rede die emotionelle Expressivität bei und helfen den Menschen einander besser verstehen.

Literatur:

1. Engel, Ulrich: «Deutsche Grammatik». Neubearbeitung. München, 2004.
2. [Hadumod Bußmann](#) : «Lexikon der Sprachwissenschaft». 4. Aufl., Verlag Kröner, Stuttgart, 2008.
3. Helbig, Gerhard/Buscha, Joachim: «Deutsche Grammatik». Ein Handbuch für den Ausländerunterricht. Berlin 2005.
4. Kemme, Hans-Martin: Ja, denn, doch u.s.w. Die Modalpartikeln im Deutschen. Erklärungen und Übungen für den Unterricht an Ausländer. München: Goethe-Institut, 1979.
5. <https://de.wikipedia.org/wiki/Modalpartikel>.
6. <https://bop.unibe.ch/linguistik-online/article/view/969>.
7. <https://quizlet.com/413228904/die-deutsche-grammatik-woche-1-modalpartikel-flash-cards/>.

«УМНАЯ ТАБЛИЦА» В MS EXCEL

ВИНОГРАДОВА Н.А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последние годы появляются все новые «умные» технологии: умные дома, умные телефоны, холодильники, чехлы для телефонов, телевизоры и т. д. Не стали исключением и «Умные таблицы» в приложении MS Excel.

Упрощенный вариант «Умной таблицы» в MS Excel 2003 назывался «Списком» (lists). Разработчики MS Excel 2007, изучив типовые действия квалифицированных пользователей, создали функционал «Таблица» (Tables), а обычные таблицы стали называть «Диапазон» (Range). В России эти термины не прижились и «Tables» стали называть «Умными таблицами».

«Умные таблицы» имеют множество преимуществ по сравнению с обычным диапазоном ячеек и представляют собой объект со своим названием, внутренней структурой и свойствами [1, с.10].

Обычную таблицу можно преобразовать в «умную» если она обладает следующими свойствами:

- столбцы исходной таблицы имеют уникальные названия;
- в таблице нет пустых столбцов и строк;
- в пределах одного столбца данные - однородны;
- в таблице нет объединенных ячеек;
- форматирование исходной таблицы (рамки, цвета букв и фона и т.п.) необходимо сбросить, чтобы оно не «конфликтовало» с форматированием умной таблицы (выделяем таблицу целиком, Лента – Главная – Стили ячеек - стиль Обычный).

Рассмотрим алгоритм создания «Умной таблицы» (рис. 1):

- выбираем любую ячейку таблицы,
- способ 1: Лента Главная - Форматировать как таблицу; выбираем дизайн;
- способ 2: нажимаем Ctrl-T;
- способ 3: Лента Вставка – Таблица;
- указываем расположение данных таблицы;
- подтверждаем факт наличия/отсутствия заголовков таблицы;
- нажимаем ОК.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Продавец	Товар	Категория	Дата	Менеджер	Статус	Закупка	Продажа
2	Рамстор	Ванильное небо	Печенья	01.01.2020	Петров	План	4032	10416
3	Рамстор	Попугай	Батончики	01.01.2020	Петров	План	1200	2436
4	Копейка	Сырные	Крекеры	02.01.2020	Григорьев	План	1449	3128
5	Копейка	Чесночные	Крекеры				5916	6612
6	Метро	Картофельные чип	Крекеры				363	517
7	Рамстор	Браво	Батончики				920	2300
8	Ашан	Укроп	Крекеры				1850	2500
9	Рамстор	Банановый Рай	Батончики				9555	20839
10	Ашан	Нежное	Печенья	05.01.2020	Михайлов	Факт	5100	13650
11	Метро	Соленые	Крекеры	05.01.2020	Лапин	План	92	96

Рисунок 1 – Данные продаж за январь 2020 года

В результате таблица изменится в соответствии с выбранным стилем и будет включать фильтрацию по каждой колонке (рис.2).

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Продавец	Товар	Категория	Дата	Менеджер	Статус	Закупка	Продажа
2	Рамстор	Ванильное небо	Печенья	01.01.2020	Петров	План	4032	10416
3	Рамстор	Попугай	Батончики	01.01.2020	Петров	План	1200	2436
4	Копейка	Сырные	Крекеры	02.01.2020	Григорьев	План	1449	3128
5	Копейка	Чесночные	Крекеры	03.01.2020	Григорьев	План	5916	6612
6	Метро	Картофельные чип	Крекеры	03.01.2020	Григорьев	План	363	517
7	Рамстор	Браво	Батончики	04.01.2020	Петров	План	920	2300
8	Ашан	Укроп	Крекеры	04.01.2020	Михайлов	Факт	1850	2500

Рисунок 2 - «Умная таблица» - Продажи

Все инструменты для работы с «Умной таблицей» расположены на вкладке «Конструктор», которая появляется при выборе любой ячейки внутри «Умной таблицы»:

- Имя таблицы (изменение имени таблицы) - это имя можно использовать в любых формулах, выпадающих списках и функциях;
- Чередующие строки/Чередующие столбцы (изменение цветового чередования строк на цветное чередование столбцов);
- Строка итогов (добавление строки итогов в таблицу);
- Кнопка фильтра (удаление кнопок фильтров в строке заголовка каждого столбца);
- Группа инструментов Стили таблиц (изменение стиля таблицы – представлено более 60 вариантов стилей);
- Удалить дубликаты (удаление дубликатов в таблицу);
- Вставить срез (вставка срезов для интерактивной фильтрации данных, начиная с MS Excel 2013);
- Сводная таблица (сведение табличных данных с помощью сводной таблицы);
- Преобразовать в диапазон (преобразование данной таблицы в обычный диапазон ячеек).

После создания «Умной таблицы» улучшается восприятие документа электронной таблицы, и обработка данных становится проще:

- при прокрутке таблицы вниз заголовки столбцов (A, B, C...) меняются на названия полей, таким образом закреплять шапку диапазона не надо;

- после заполнения ячейки «Умная таблица» автоматически расширяется на столбец или строку;
- если в таблице использовались формулы, то при ее записи создаются адреса с именами колонок, а при нажатии «Enter» формула автоматически копируется во все ячейки этой колонки (рис.3);

Группировка	Дата	Менеджер	Статус	Закупка	Продажа	Наценка
Печенья	01.01.2020	Петров	План	4032	10416	=[@Продажа]-[@Закупка]
Сладости	01.01.2020	Петров	План	1200	2436	
Сыры	02.01.2020	Григорьев	План	1449	3128	

Рисунок 3 - Использование формул в «Умных таблицах»

- для заполнения «Умной таблицы» можно использовать автоформу, которая позволяет защититься от случайной перезаписи формул и делает заполнение более наглядным (чтобы автоформа всегда была доступной, ее кнопку «Форма» необходимо добавить на панель быстрого доступа) (рис.4);

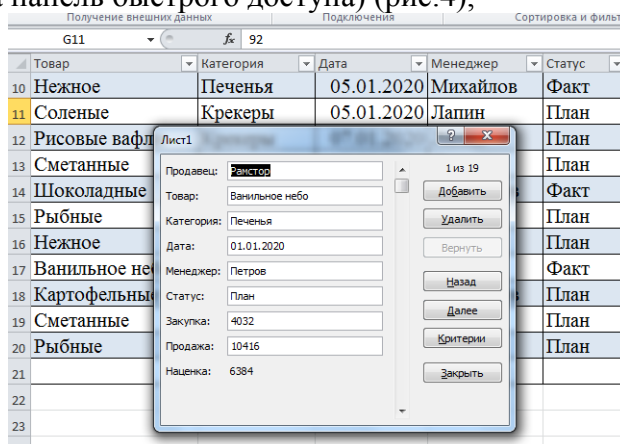


Рисунок 4 - Использование Автоформы для работы с «Умной таблицей»

- включив флажок «Показать итоговую строку» на вкладке Конструктор можно получить автоматическую строку итогов в конце таблицы с возможностью выбора критерия расчета итога (сумма, минимум, максимум и т.д.) (рис.5).

Продавец	Товар	Категория	Дата	Менеджер	Статус	Закупка	Продажа
Рамстор	Сметанные	Крекеры	11.01.2020	Петров	План	2538	3969
Рамстор	Рыбные	Крекеры	12.01.2020	Иванов	План	128	234
Итого						53182	98421

Рисунок 5 - Формирование итоговой строки в «Умной таблице»

Рассмотрим преимущества «Умной таблицы» от обычной таблицы:

- автоматическое форматирование по выбранному шаблону:

- автоматическое расширение «Умной таблицы» при добавлении новых строк и столбцов;
- автоматическое копирование формул в новую запись;
- автоматическое закрепление шапки таблицы при прокрутке,
- автоматическое включение кнопки фильтра для отбора и сортировки;
- возможность добавления строки итогов;
- возможность использования автоформы для добавления новых записей и редактирования существующих.

Несмотря на неоспоримые преимущества и колоссальные возможности, у «Умной таблицы» есть и недостатки:

- нельзя объединять ячейки;
- невозможно вставить промежуточные итоги;
- не работают формулы массивов.

Таким образом, умные таблицы представляют собой обычные таблицы, но их использование позволяет эффективно использовать время на ее подготовку, красиво оформлять таблицы, использовать графические элементы.

Литература:

1. Бурнаева Л. Обработка и представление данных в MS Excel: учеб. пособие. – Москва: Лань, 2016. – 160 с.

РОЛЬ ВАРИАТИВНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ» В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА (НА ПРИМЕРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 09.02.07 «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ»)

КАЦ И.И., ЛЕСЕВИЦКИЙ А.В.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Целесообразность введения учебной дисциплины ЕН.04 «Экологические основы природопользования» в вариативную часть математического и общего естественнонаучного цикла учебного плана по специальности подготовки специалистов среднего звена 09.02.07 «Информационные системы и программирование» можно аргументировать следующими тезисами.

1. Статья 42 Конституции Российской Федерации гласит «Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением» [1]. Исполнение основного правового документа государства требует формирования у обучающихся комплекса экологических знаний и экологических компетенций.

2. Статья 71 Федерального закона «Об охране окружающей среды» также свидетельствует об актуальности экологического образования. В целях формирования экологической культуры и профессиональной подготовки специалистов устанавливается система всеобщего и комплексного экологического образования, включающая в себя общее образование, среднее профессиональное образование, высшее образование и дополнительное профессиональное образование специалистов, а также распространение экологических знаний, в том числе через средства массовой информации [4].

3. Актуальность экологических знаний, экологизации всех сторон жизни общества в условиях глобального характера экологических проблем обусловила проведение в 2017 г. Года экологии в России. В перечне мероприятий как

федерального, так и регионального уровней было много образовательных событий [3].

4. Ежегодно утверждаемый Министерством Просвещения «Календарь образовательных событий» также содержит мероприятия, призванные формировать экологическую культуру. В частности Всероссийский урок «Экология и энергосбережение» в рамках Всероссийского фестиваля энергосбережения #Вместе Ярче [2].

5. Выделенные в Федеральном государственном образовательном стандарте среднего профессионального образования по специальности 09.07.02 «Информационные системы и программирование» общие компетенции вполне могут быть реализованы и на учебной дисциплине «Экологические основы природопользования». Например, ОК 2 «Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации для выполнения задач профессиональной деятельности, ОК 04 «Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами». ОК 09 «Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности». Формированию данных компетенций наряду с другими учебными дисциплинами способствуют интерактивные семинарские занятия по темам «Современные экологические проблемы» и «Экологические проблемы и состояние окружающей среды в Пермском крае». Несмотря на отсутствие во ФГОС по специальности «Информационные системы и программирование» обязательной дисциплины «Экологические основы природопользования» включение в образовательный стандарт компетенции 07 «Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях» прямо свидетельствует о целесообразности включения данной учебной дисциплины в вариативную часть» [5].

В заключении хотелось бы выделить ключевые цели учебной дисциплины «Экологические основы природопользования», имеющие важное содержательное и воспитательное значение:

– выработка у студентов научного взгляда на взаимосвязь природы и общества и на временно-пространственные особенности этой взаимосвязи;

– формирование экологического сознания, как неотъемлемой части географической и общей культуры человека.

Более детально признаки развитого экологического сознания можно выразить следующими положениями:

1. Мир един: ради себя нужно позаботиться и о соседе (агрессивные общества вымрут, доброжелательные выживут), формирование толерантности.

2. Социально-экономическое развитие должно подчиняться принципу экологического императива, т.е. экологический фактор является приоритетным при решении любых задач. Необходимо вкладывать деньги не в постоянно растущее число больных людей, а в объекты отдыха, ведущие к естественному поддержанию здоровья человека.

3. Понимание уникального своеобразия любой территории и вместе с тем соподчиненность с более крупными элементами биосферы. Принцип «Мыслить глобально - действовать локально».

Эти цели отражают проявление законов диалектики в эколого-экономической реальности.

Данная учебная дисциплина призвана показать студентам, что цели хозяйственной деятельности людей и охраны окружающей среды в условиях глобального экологического кризиса должны быть едины и никак не антагонистичны.

Литература:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от

21.07.2014 N 11-ФКЗ).

2. Письмо Министерства Просвещения Российской Федерации от 27.05.2019г. № ТС-1314/04 «О календаре образовательных событий на 2019/2020 учебный год.

3. Указ Президента Российской Федерации от 05.01.2016 г. № 7 «О проведении в Российской Федерации года экологии».

4. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "Об охране окружающей среды".

5. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование (утв. Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 декабря 2016г. № 1547).

РОЛЬ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

БАЛАНДА Т.А.

Пермский финансово-экономический колледж - филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность данной проблемы обусловлена целым рядом факторов. Во-первых, поддержание у учащихся интереса к изучаемому материалу и активизации их деятельности на протяжении всего занятия. Во-вторых, обучение устной речи. В современном мире владение иностранным языком является необходимым навыком, т.к. весь цивилизованный мир общается на английском языке, а также английский язык входит в число языков международного общения.

Современные требования к обучению вынуждают преподавателя к поиску новых форм, методов и приемов, повышающих эффективность усвоения обучающимися учебного материала. Такие формы обучения должны вовлекать учащегося в ход урока, способствовать формированию у него интереса и мотивировать к обучению иностранному языку.

Основная задача обучения иностранному языку – это формирование и развитие у обучающихся коммуникативной компетенции. Игровая технология является одним из способов решения данной проблемы. Игра – это тип осмысленной непродуктивной деятельности, где мотив лежит не в её результате, а в самом процессе. Игра позволяет представить все упражнения как коммуникативные. Она активизирует учащихся к контексту. С ее помощью легко преодолевается психологический барьер в общении на иностранном языке. Помимо этого, игровая форма организации занятия играет роль сильного мотивационного фактора в развитии умений устной и письменной речевой деятельности; позволяет успешно привлекать и эффективно удерживать внимание обучающихся; развивает творческое воображение студентов [1, с. 1028–1030].

На старшем этапе обучения игра также должна занимать центральное место на уроке. Опыт педагогической деятельности, отражённой в академических источниках, подтверждает, что старшеклассники с удовольствием участвуют в дискуссиях на предложенные преподавателем темы, высказывают свои мнения по поводу просмотренных кинофильмов и спектаклей, составляют и решают кроссворды. В этом возрасте у учащихся возникает потребность в общении, в тесном контакте друг с другом, а игровые моменты разрушают барьеры между ними, создавая условия равенства в речи.

Роль игры на уроке английского языка огромна. Это отличное средство активизации лексики, грамматики, улучшения произносительных и интонационных навыков. Игра также развивает устную речь. Игры помогают преподавателю глубже раскрыть потенциал каждого студента, его положительные качества, а также сохранить учебную мотивацию.

При классификации игр по цели их можно разделить на: занимательные (снятие усталости); учебные (формирование, усовершенствование практических умений и

навыков, а также их проверка). Игры, непосредственно относящиеся к обучению иностранным языкам, делятся на грамматические, лексические, фонетические и орфографические, способствующие формированию речевых навыков. Речевые игры позволяют обучающимся использовать языковые средства в процессе коммуникативного акта и отталкиваться от конкретной ситуации, в которой осуществляются речевые действия, а также способствуют дальнейшему развитию речевых навыков и умений обучающихся.

Грамматические игры обеспечивают умение практически применять полученные студентами в ходе обучения знания по грамматике иностранного языка, активизировать мыслительную деятельность обучающихся, направленную на употребление обучающимися грамматических конструкций в естественных коммуникативных ситуациях. Лексические игры способствуют расширению словарного запаса обучающихся. Фонетические игры обеспечивают постановку или коррекцию произношения обучающихся. Основной целью орфографических игр является освоение обучающимися правописания иностранных слов.

Итак, игре присуща такая уникальная особенность как универсальность подходов. Внедрение игровых приемов можно приспособлять к различным целям и задачам обучения. Игровые приемы выполняют огромное количество функций в процессе развития учащихся, значительно упрощают учебный процесс, помогают усвоить новый и закрепить изученный материал. Учись, играй, владей!

Литература:

1. Ростова Е. С., Тумакова Н. А. К вопросу о роли игры на занятиях по иностранному языку в вузе // Молодой ученый. — 2015. — №8. — С. 1028-1030. — URL <https://moluch.ru/archive/88/17675/>.
2. Эльконин Д. Б. Психология игры. [Электронный ресурс] — URL: <http://psychlib.ru/mgppu/EPI-1999/EPI-001.HTM>
3. Пассов Е.И. Урок иностранного языка в средней школе. М., 1989.
4. Гез Н.И. и др. Методика обучения иностранным языкам в средней школе. М., 1982.

ДЕЛОВАЯ СРЕДА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СТАНОВЛЕНИИ ВЫПУСКНИКА

КАМАКАЕВА О.Н.

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Пермский машиностроительный колледж», преподаватель

Цель и задачи исследования: изучение деловой среды выпускников в отражении трудовых позиций на рынке труда в Пермском крае.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучить динамику трудоустройства молодых специалистов со средним специальным образованием Пермского края.
2. Проанализировать качество практической подготовки выпускников в условиях рынка среди студентов ГБПОУ ПМК.
3. Отразить деловые возможности молодого специалиста через его сопричастность с работодателем.

Объект исследования: адаптация молодежи в современной деловой среде при различном участии работодателей.

Предмет исследования: формирование собственного профессионального «поля» возможностей молодых специалистов в перспективе будущей трудовой деятельности для создания конкурентоспособного сотрудника на начальном этапе карьеры.

Гипотеза: сложность адаптации выпускника на этапе «профессионального старта» может быть минимизирована через сопричастность работодателей.

Краткое описание организации исследования: Анализируя динамику трудоустройства выпускников, четко прослеживаются повышенные требования работодателей к полученным знаниям, умениям и практическому опыту будущих специалистов, их умению адаптироваться в условиях деловой среды предприятия, что во многом является преимуществом в жесткой конкуренции на рынке труда. Согласно данным официальной статистики по Пермскому краю, безработными специалистами со средним специальным образованием являются всего 19,3% выпускников, из которых мужчин 15,4%, а женщин 24,8%.

В современных условиях складывается такое течение, что формирование компетентного специалиста – это забота профессиональной образовательной организации, поэтому постоянное самообразование педагогов, участие в различных конкурсах профессионального мастерства, научно-исследовательская и экспертная деятельность на городских и региональных площадках очень четко вносит коррективы в подготовку будущих специалистов. Соблюдая строгие рамки федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС), мы ставим перед собой глобальную цель – увлечь будущей профессией обучающегося и предоставить максимально обширное профессиональное поле для изучения его будущих собственных перспектив в современных экономических условиях. Поэтому создать такие условия для реализации профессиональной деятельности обучающихся и развить их профессиональное стремление к проектированию своей дальнейшей деятельности через стремления к успеху и самореализации в условиях рыночных отношений – это задача каждого из педагогов в течение всего курса обучения. Такой вектор образовательного процесса не может быть полным без участия предприятий Пермского края в качестве будущих работодателей выпускников. Данный аспект затрагивает одну из социально-значимых проблем в развитии Пермского края - безработицу населения, по заявленным официальным данным Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю, на 22.09.2019г. уровень общей безработицы достиг отметки 92,8% по сравнению с таким же периодом прошлого года, что отражает высокий уровень требований работодателей к образованию, социальной адаптации и профессиональной компетентности соискателей.

При этом, основываясь исключительно на официальные данные, уровень безработицы среди молодежи в среднем составляет 21,5%-23,9%, что приходится на возраст 18-24 года. Как правило – это студенты, завершающие или завершившие профессиональную подготовку, но при этом являются самой уязвимой группой, вступающей на рынок труда, так как не имеют достаточного профессионального и социального опыта, и в силу этого не могут адаптироваться к требованиям деловой среды бизнес-индустрии, что лишь усугубляет их невостребованность на рынке.

Следовательно, существует острая необходимость повышать уровень взаимодействия между образовательными организациями и предприятиями различных отраслей, тем самым активизировать формирование делового пространства будущего специалиста через сопричастность будущего работодателя.

Анализ полученных результатов: Исследование, проводимое в рамках нашего колледжа среди студентов выпускных групп всех специальностей, определило, что молодежь в возрасте 18-21года имеет представление о безработице (так ответили 98,2% респондентов), ее масштабах и реальной угрозе обществу, что обуславливает актуальность данного явления в молодежной среде. Оценивая рынок труда Пермского края в целом, многие молодые люди четко осознают необходимость в успешном формировании собственного делового пространства, с целью минимизации риска остаться без работы, так ответили 87,3% опрошенных, а остальные 13,7% полагаются на стороннюю помощь в трудоустройстве. По мнению респондентов,

невостребованность выпускников СУЗов отражена в главном – молодые специалисты, имеющие среднее профессиональное образование, не имеют опыта работы по специальности.

Дискриминация молодежи на рынке труда – это актуальная проблема для рыночной экономики России, когда безработными становятся те, кто не может подтвердить свои умения и навыки опыта работы записью в трудовой книжке.

Во многом причина такого положения лежит «на поверхности»: «Как правильно начать трудовые отношения? Что необходимо делать, чтобы заинтересовать будущего работодателя?»

Анализируя собственный практический опыт по привлечению студентов к различным мероприятиям и ответную реакцию на повышение их профессионального развития, были получены следующие результаты (все значения приведены, как «среднее» по группам):

1. Активное участие в научно-практических конференциях, семинарах, форумах принимает до 16,2% студентов на протяжении всего образовательного процесса.

2. Достигают результатов в различных конкурсах, олимпиадах и чемпионатах, как внутреннего, так и внешнего уровней - не более 23,8% от всего количества обучающихся в группах.

3. Постоянную активность и готовность к работе в рамках аудиторных занятий, а также стремление получить больших знаний отмечается у 30-35% студентов в каждой группе.

4. На этапах выполнения практико-ориентированных заданий, профессиональные навыки активно демонстрируют порядка 17,5% обучающихся, не уверены в своих практических решениях - до 35,8%, а 46,7% не пытаются «попробовать себя в роли профессионалов».

5. На применение современных педагогических технологий, направленных на повышение развития профессиональной подготовленности будущего специалиста, с учетом условий развития экономики, на занятиях с удовольствием участвуют в предлагаемых кейсах, деловых играх, создают и представляют «своей аудитории» собственные проекты в рамках изучения различных дисциплин и междисциплинарных курсов не более 45% обучающихся.

6. Привлечение в образовательный процесс социальных партнеров входит в обязательные условия подготовки конкурентоспособного выпускника. Но уровень посещений (экскурсий) на базы предприятий, с целью ознакомления и введения в специальность будущего выпускника отражает достаточно скромный интерес у молодежи, поскольку они ограничены в предоставлении информации от работодателей по перспективе их дальнейшего трудоустройства. Так, экскурсии позволяют охватить до 100% всех обучающихся в колледже на первом курсе, но дальнейшее желание проходить производственную практику на конкретных предприятиях не превышает порога в 25% от всего количества студентов. При этом, самостоятельным поиском предполагаемого места работы или места прохождения производственной практики, озадачены более 75% выпускников, а 35% согласны получать первичный практический опыт на предоставляемых площадках предприятий-партнеров. К сожалению, на «выходе» студенты во многом разочарованы скудным практическим опытом, который им удастся приобрести в ходе прохождения производственной практики, что отражается на их мотивации в дальнейшем трудоустройстве на предприятия своей профессиональной отрасли.

7. Как отметили многие студенты - выпускники, за весь период обучения им «не хватает прямого участия будущих работодателей» в изучении специальных дисциплин, поскольку нет прямой возможности отрабатывать полученные знания на практике - так ответили 59,6% опрошенных и лишь 26,3% респондентов считают, что

практика «могла бы быть более насыщенной», если бы руководители мест-практик от предприятий уделяли вопросам изучения должное внимание, согласно выданным заданиям от преподавателя, а остальные 14,1% респондентов отметили, что практика не играет роли в их дальнейшей карьере, поскольку «будущая работа им представляется неизвестной».

Таким образом, было установлено, что влияние будущих предполагаемых работодателей в формировании деловой среды выпускника играет очень весомую роль, поскольку в подготовке конкурентоспособного молодого специалиста не может быть одностороннего участия образовательной организации, а должно иметь еще и реальное содействие предприятий, как возможных будущих работодателей. Согласно официальным данным, общий уровень трудоустроенных выпускников нашего колледжа за период 2016-сентябрь 2019 г.г. отражает достаточно высокие результаты (с учетом фактического количества выпускников дневного отделения на бюджетной основе): в 2016г. получили диплом среднего специального образования 77чел, из которых трудоустроены 75чел., что составило 97%; в 2017г. выпустили 122чел., из которых трудоустроены 110чел. (90,16%); по данным на 1 сентября 2018г. из 129 выпускников, устроились на работу 109 человек, что составило 84,5%, в 2019 г. выпуск составил 194 человека, но трудоустроены лишь 148 человек, что в процентном выражении составило 76,2%.

Вывод: для получения компетентного сотрудника каждое предприятие должно принимать непосредственное участие в профессиональном развитии своего возможного работника еще задолго до его формирования уровня «специалиста», поскольку «профессиональное взросление» не может быть основано на получении исключительно базовых знаний и навыков лишь на «поле» образовательной организации.

Литература

1. Официальный сайт государственной статистики по Пермскому краю [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://permstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/permstat/ru/statistics/employment/ (дата обращения 22.12.2019)
2. Официальный сайт «Пермский машиностроительный колледж» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// pmkedu.pro](http://pmkedu.pro) (дата обращения 12.12.2019)

СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

ТОТЬМЯНИНА Л.В.

Пермский филиал Финансового университета

Современные научно-технические процессы невозможны без внедрения и использования инновационных технологий, в том числе и цифровых. Сегодня много говорят о цифровизации общества, которое использует множество современных благ не только в обыденной жизни, но и в профессиональной деятельности. Поэтому данный вопрос не мог не затронуть сферу образования.

Система Российского образования реагирует на текущие изменения, подстраиваясь под необходимый формат. Она меняет свои цели, задачи и сам процесс обучения. Для комфортного существования в обществе необходимо повысить уровень цифровой грамотности населения – это и есть основная задача образования на сегодня. Этого можно достичь путем внедрения в образовательный процесс цифровых технологий [2].

Под цифровизацией в узком смысле понимается преобразование информации в цифровую форму, которое в большинстве случаев ведет к снижению издержек, появлению новых возможностей и т. д. Цифровизацию в широком смысле можно

рассматривать как тренд эффективного мирового развития только в том случае, если цифровая трансформация информации отвечает следующим требованиям: она охватывает производство, бизнес, науку, социальную сферу и обычную жизнь граждан; сопровождается лишь эффективным использованием ее результатов; ее результаты доступны пользователям преобразованной информации; ее результатами пользуются не только специалисты, но и рядовые граждане; пользователи цифровой информации имеют навыки работы с ней [4, с.47].

Одним из приоритетных направлений является проект «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации», утверждённый президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол от 25 октября 2016 г. № 9). Он способствует переводу образовательной среды в цифровой формат. «Современный мир всё больше становится цифровым. А это означает, что и процесс образования должен также быть цифровым, соответствовать реалиям современного и будущего мира. Цифровой мир позволяет выстраивать индивидуальную образовательную траекторию», – отметил директор Департамента государственной политики в сфере высшего образования Минобрнауки России А.Б. Соболев на пресс-конференции, посвящённой первым результатам вышеобозначенного приоритетного проекта, в декабре 2017 года в г. Москве [5].



Рис.1 – Пример платформы информационно-образовательной среды

Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» говорит о том, что создание современной и безопасной цифровой образовательной среды, обеспечивающей формирование ценности к саморазвитию и самообразованию у обучающихся образовательных организаций всех видов и уровней путем обновления информационно-коммуникационной инфраструктуры, подготовки кадров, создания федеральной цифровой платформы [1].

Итак, что такое цифровая образовательная среда? Под данным понятием понимают подсистему социокультурной среды, совокупность специально организованных педагогических условий развития личности, при которой инфраструктурный и коммуникационно-организационный компоненты функционируют на основе цифровых технологий (рис.1).

Цифровая образовательная среда – это условие индивидуализации и непрерывности обучения на протяжении всей жизни. Поэтому самыми главными направлениями данного проекта являются модернизация инфраструктуры, внедрение сервисов и технологий, подготовка кадров[3].

Первое, что необходимо для эффективного функционирования среды – это высокоскоростной Интернет, посредством которого осуществляется взаимодействие с

различными сервисами по получению разного рода услуг (образовательных, государственных).

Немаловажным компонентом является техническое программное обеспечение, которое должно удовлетворять запросам цифровизации образования. Для успешного формирования современной цифровой образовательной среды необходимо обновление оборудования, приобретение нового компьютерного и интерактивного оборудования, что позволит обеспечить в образовательных организациях разного уровня все условия для подготовки высококвалифицированных кадров в сфере цифровой экономики.

Неизбежным в данном процессе перехода к «цифре» является внедрение самых передовых технологий в образовательный процесс. Важным элементом являются новые адаптированные образовательные программы обучения. О необходимости введения дисциплин, связанных с изучением цифровых технологий, говорят и педагоги, и студенты. Система образования в ответ на общественный запрос разработала некоторые образовательные программы по данному направлению. Образовательная среда уже начала готовить людей к востребованным в будущем профессиям.

Для эффективного функционирования цифровой образовательной среды образовательные организации проводят курсы повышения квалификации педагогических работников, направленные на формирование умений использования инструментов информационной системы и организации тьюторского сопровождения обучающихся.

Хорошим подспорьем современной цифровой образовательной среды являются электронные образовательные ресурсы. Здесь надо отметить, что широкое распространение получили облачные технологии, онлайн – курсы, и ресурсы, которые способны не только хранить в себе большой объем информации, но и осуществлять открытый доступ к ней. В качестве примера таких ресурсов можно выделить ресурсы электронно-библиотечных систем.

Конечно, не стоит забывать и о том, что создание любой образовательной среды напрямую зависит от финансовых возможностей организации.

Таким образом, цифровизация меняет отношение к образовательному процессу не только обучающихся, но и педагогов. Она абсолютно изменила формат обучения, критерии его оценки и, что самое важное, его цели. В настоящий момент создаются условия для благоприятного перехода к цифровому обществу, и цель образования – подготовить к этому процессу общество. Проблемой на сегодняшний день является еще и то, что субъекты образовательного процесса не используют все предоставленные им для этого ресурсы. Только когда каждый подберет для себя из имеющихся цифровых средств наиболее привлекательное, тогда можно будет сказать, что цифровизация образования идет полным ходом.

Все вышесказанное позволяет сделать следующий вывод: создание единой образовательной среды определяется целью Национального проекта «Образование», что, в свою очередь, позволит вывести качество Российского образования на новый уровень посредством единой цифровой образовательной среды.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Официальный Интернет-портал: <http://publication.pravo.gov.ru>.
2. Михайлова А.А. Цифровизация Российского образования // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 40(84). URL: <https://sibac.info/journal/student/84/161738>.
3. Проект «Цифровая образовательная среда»: что уже сделано. Режим доступа: <http://st-taseevo.ru/news/2019-10-19-4936>.

4. Халин В.Г., Чернова Г.В. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски // Управленческое консультирование, 2018. №10 (118). – С.46-63.

5. Цифровая образовательная среда: новые компетенции педагога.: Сб. материалов участников конф. [Электронный ресурс]. – Электрон.текстовые дан. (1 файл pdf: 133 с.).-СПб.:Из-во «Международные образовательные проекты», 2019. https://xtern.ru/sites/default/files/wysiwyg/user19009/sbornik_cos_2018.pdf.

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ АКТЁРСКОГО ТРЕНИНГА
НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ
(НА МАТЕРИАЛЕ «ГИМНАСТИКИ ЧУВСТВ» С. В. ГИПШИУСА)**

ШЕСТАКОВА А. С.

Пермский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На современном уровне развития образования обучение иностранному языку в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом содействует формированию «высокообразованной, интеллектуально развитой и творческой личности» [4, с. 39]. Один из вызовов, стоящих перед преподавателем иностранного языка, в особенности как непрофильного предмета в учебном заведении неязыковой направленности, является кардинально различающийся уровень языковой подготовки студентов внутри учебной группы. Как следствие, нередкой на учебных занятиях становится ситуация, когда изучаемый материал для ряда студентов оказывается слишком простым, для некоторых – слишком сложным. Несоответствие уровня подготовки обучающегося уровню используемого учебного материала непродуктивно как с точки зрения освоения последнего, так и с точки зрения психологии первого. В результате в ситуации фрустрации оказываются как студенты, так и преподаватель.

В качестве одной из возможностей выхода из ситуации фрустрации может выступить применение метода театрализации как «интегрированной педагогической технологии обучения, динамичной и вариативной организации учебно-воспитательного процесса, направленной на обучение, развитие способностей студента при изучении любого предмета, а иностранного языка в особенности» [2, с. 116]. Игра «может служить в образовательном процессе своеобразным творческим корреспондентом, мощным каналом приобщения к знаниям, практическому опыту, труду, мыслительной деятельности» [3, с. 150–151]. Кроме того, игра может выступать в качестве одного из видов деятельности, направленной на эффективное обучение студентов с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), помогая «усовершенствовать такие индивидуальные физиологические и креативные свойства личности обучающихся с ОВЗ, как обязательность, интенсивность, созидательность, автономность и т.д.» [5, с. 73].

Театрализация коррелирует с коммуникативным подходом, широко используемым современным преподавателем на своих занятиях. Театрализация на занятиях по иностранному языку широко применяется на всех ступенях образования, преимущественно в качестве отдельных упражнений. Для полноценной реализации метода театрализации требуется серьезное изучение литературы, посвященной именно театральной педагогике. Разумеется, речь идет здесь не о том, чтобы подчинить все учебные занятия исключительно игре, а о более упорядоченном, системном подходе к применению метода театрализации в границах отдельных этапов учебных занятий.

Современная театральная педагогика строится в значительной степени на т. н. «системе» Станиславского, в рамках которой (или в полемике с которой)

театральные педагоги разрабатывают системы актёрских тренингов. Одной из подобных работ является «Гимнастика чувств» С. В. Гиппиуса, в которой после обстоятельной вводной статьи «Воспитание актёра и задачи тренинга», разъясняющей эстетические и педагогические принципы автора, описаны различные типы упражнений и приведены конкретные их виды. При всей чёткости инструкций, вплоть до формулировки команд, автор даёт педагогу некоторую свободу, предлагая варьировать некоторые элементы упражнений.

При первом же прочтении книги С. В. Гиппиуса преподаватель неизбежно начинает «прикладывать» описываемые автором упражнения к своему предмету. Выясняется, что приведённые упражнения, предназначенные, казалось бы, для подготовки будущих актёров, можно успешно применять и на занятиях по иностранному языку при условии незначительной переработки. Так, упражнение «Мячики с числами» [1, с. 49] можно использовать при отработке числительных, всегда вызывающих трудности в произношении. Числительные, однако, относятся к группе лексики, абсолютно необходимой для освоения и грамотного применения будущими выпускниками Пермского финансово-экономического колледжа на всех шести его специальностях. Отработки числительных на письме недостаточно: необходимо ещё, чтобы студенты различали числительные на слух и правильно их произносили, так как в будущей профессиональной деятельности ошибка в похожих звучащих числительных может привести к непоправимым для финансиста или банкира последствиям.

Для этого упражнения преподавателю понадобится мячик. После объяснения правил преподаватель называет числительное и бросает студенту. Студент ловит мячик и называет следующее по порядку число. Затем «ведущим» становится студент с мячиком. Он снова называет случайное числительное (в пределах оговоренного преподавателем диапазона) и бросает мячик следующему студенту, задача которого – произнести следующее за названным по порядку, и т.д. Постепенно, от занятия к занятию, занятия игры можно усложнять: варьировать правила (например, числа должны следовать в обратном порядке), ввести в игру второй мяч и т.п.

Устная отработка числительных посредством применения игры «Мячики с числами» позволяет не только активизировать эту группу лексики, но также и развить внимательность, концентрацию, закрепить навыки работы в команде и, не в последнюю очередь, выступить в качестве т.н. «физкультминутки», необходимой студенту двигательной активности. При регулярном использовании упражнения у студентов вырабатывается привычка, они ждут того этапа занятия, где можно «покинуть мячик». Так, из монотонной отработки (drill) получается любимая студентами игра, выполняющая, однако, в полной мере свою дидактическую функцию.

При помощи упражнений из актёрского тренинга можно отбатывать не только устную речь, но и орфографию. В этом преподавателю поможет знаменитая «Пишущая машинка» [1, с. 55], которую в обучении иностранному языку можно использовать для закрепления навыка правописания и произношения по буквам (spelling). За каждым из студентов закрепляется определённая буква, он как бы соответствует клавише пишущей машинки. Затем преподаватель озвучивает слово, а задача студентов – его «напечатать», по очереди выполняя оговоренное в условиях игры действие (например, встать, хлопнуть в ладоши, назвать букву...). Эта игра гораздо сложнее «Мячиков с числами», поэтому в первый раз следует уделить больше времени этапу инструктирования студентов, но возможности её применения достаточно широки. По мере освоения студентами «базовой» версии упражнения его можно усложнять: дать студентам «на печать» не слово, а целую фразу, или, например, назначить каждому студенту не по одной, а по две буквы, каждую с разным действием.

Это упражнение позволяет студентам закрепить написание трудных слов и хорошо развивает внимательность. Ещё одна его любопытная особенность, которую отмечает С. В. Гиппиус, заключается в том, что слова и фразы, используемые в этом

упражнении, «прочно и надолго сохраняются в памяти учеников после упражнения» [там же].

Применение на практике и доработка данных упражнений, а также расширение источников позволит выполнить следующий логический шаг – разработать методическое пособие для обучения иностранному языку, основанное на методике актёрского тренинга.

Литература

1. Гиппиус С. В. Тренинг развития креативности: гимнастика чувств. СПб.: Речь, 2001. 295 с.
2. Кускова М. Л., Пыркова Т. А. Театрализация как интегрированная педагогическая технология обучения иностранному языку в неязыковом вузе // Педагогическое образование в России №2, 2016, с. 115 – 120.
3. Надолинская Т. В. Игра в контексте истории философии, культуры, и педагогики // Образование и наука №7, 2013, с. 138 – 151.
4. Ростовщиков Д. А. Применение метода театрализации как эффективного метода обучения иностранному языку // Вестник науки и образования №7(61), 2019, с. 38 – 42.
5. Чигинцева В. В. Квест-игра как современная технология интерактивного обучения русскому языку в общеобразовательной школе в условиях инклюзивного подхода // Вестник ТГПУ №2 (179), 2017, с. 72 – 76.

ПРАКТИКООРИЕНТИРОВАННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

Е.А.ШИСТЕРОВА, К.П.Н.

Пермский филиал Финансового университета

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года говорит, что для формирования инновационной технологичной экономики страны необходима модернизация системы образования и улучшение её качества. Цель государственной политики в образовательной сфере – доступное современное качественное образование, соответствующее требованиям активно развивающейся инновационной экономики и потребностям общества [1].

Система среднего профессионального образования направлена на формирование теоретической знаний и практических умений и навыков у выпускников, которые становятся востребованными в отрасли специалистами. Практико-ориентированность в профессиональном образовании продиктована запросами экономики, которая требует наличие конкурентоспособных квалифицированных специалистов. Отсюда повышенное внимание к практикоориентированным технологиям профессионального образования.

Практикоориентированность – это показатель системно-деятельностного подхода. Ученые однозначно отмечают, что отличие среднего профессионального образования от высшего в его практикоориентированности.

Как понимать практикоориентированность образования? Современные ФГОС предусматривают увеличение количества часов на практику, необходимость сетевого взаимодействия с базами практики, создание базовых кафедр, индивидуальное сопровождение профессионального становления будущего специалиста.

С другой стороны, практикоориентированное образование направлено на формирование набора профессиональных действий, соответствующих требованиям ФГОС и профессиональных стандартов, получение практического опыта, умений и навыков.

Практико-ориентированная подготовка специалистов рассматривалась в работах А.Л. Гиоргадзе, Н.И. Вороновой, А.Н. Зелениной, Т.А. Дмитриенко, Т.А. Канаевой, Р.М. Дороничевой, Г.А. Иващенко, С.П. Маслиховой и др.

По мнению Р.М. Дороничевой, Г.А. Иващенко практико-ориентированное обучение связано с прохождением учебных и производственных практик, ориентацию на действие в условиях профессиональной деятельности.

В свою очередь, А.Л. Гиоргадзе, Н.И. Воронова, А.Н. Зеленина обращают внимание на необходимость усиления практической направленности подготовки за счет производственных практик, приближенных к условиям реального производства, а так же на важность способности применять знания для решения конкретных профессиональных ситуаций.

Т.А. Дмитриенко рассматривает практико-ориентированный подход в обучении, предполагающий использование профессионально-ориентированных технологий, представляющих собой взаимодействие педагогов и обучающихся, направленное на реализацию форм и средств обучения, соответствующих целям образовательной деятельности.

С.П. Маслихова отмечает необходимость использования компетентного подхода с применением новых образовательных технологий для реализации практико-ориентированного подхода, освещает некоторые образовательные технологии, применяемые при практико-ориентированном подходе изучения дисциплин в СПО [2,3,4].

Цель профессионального образования – приобретение обучающимися знаний, умений, навыков и формирование компетенций, обеспечивающих готовность и умения вести профессиональную деятельность в определенной сфере и выполнять работу по конкретной специальности [4].

Готовность к конкретной профессиональной деятельности можно рассматривать как интегральное личностное образование выпускника, включающее несколько обязательных составляющих:

1. Мотивационно-ценностная составляющая:
 - понимание значимости будущей профессиональной деятельности для страны, людей себя;
 - убежденность в правильности выбора профессии;
 - стремление к профессиональному самоопределению;
 - желание стать квалифицированным специалистом в избранной профессии;
 - стремление к карьерному росту в профессии и т.д.
2. Когнитивный компонент:
 - владение «языком» профессии, понимание сущность основных понятий, закономерностей, законов, теорий;
 - поиск необходимой информации и использование ее для овладения профессиональной деятельностью;
 - стремление к постоянному повышению компетентности в профессиональной деятельности и т.д.
3. Деятельностный компонент:
 - самостоятельное овладение практическими умениями и навыками профессиональной деятельности;
 - участие в профессиональных конкурсах, олимпиадах и т.д.
4. Поступочный компонент:
 - преодоление себя ради достижения цели коллектива, организации при выполнении практической деятельности;
 - способность брать на себя ответственность за результат деятельности других, команды, организации и т.д.

Т.о. при выборе методов обучения, соответствующих практикоориентированному подходу необходимо учитывать все вышеизложенное.

Практико-ориентированные методы обучения имеют ряд характерных признаков, присущих только им:

- обеспечение перехода от дисциплинарной к междисциплинарной организации образовательного процесса;
- обеспечение перехода от адаптивной формы активности к креативной;
- обеспечение перехода от разобщенности процессов формирования нравственности личности и получения учебных знаний к процессу развития духовности и формированию практической деятельности;
- основным фактором обучения становится рефлексия учащегося;
- продуктивность образовательного процесса обеспечивается за счет: рефлексивной позиции учащегося, готовности к инновационной деятельности, наличия конкретной учебной позиции, ориентации на личную и творческую реализацию.
- особенности, возможности субъекта профессиональной деятельности.

Классификация методов обучения – это упорядоченная по определенному признаку их система. Учитывая, что оснований классификации может быть много, то существует несколько их (Ю.К.Бабанский, М.Н.Скаткин, И.Я.Лернер, М.А.Данилов др.) [2]. Рассматривая известные классификации методов обучения и применяя к ним характерные признаки практико-ориентированности, можно выделить из всего многообразия методы, наиболее отвечающие практико-ориентированному обучению.

1. В основе классификации – активность студента в процессе обучения. Группы методов обучения:

а) пассивные методы обучения (лекция, рассказ преподавателя, просмотр видеофильма и др.);

б) активные (лабораторные работы, практикумы, семинары и др.)

2. В основе классификации – последовательные этапы, через которые проходит процесс обучения. Выделяют следующие методы:

- методы приобретения знаний (лекции, работа с научными публикациями, просмотр и анализ видеоматериалов и др.);

- методы формирования умений и навыков (упражнения, самостоятельная работа, выполнение творческих заданий и др.);

- методы применения знаний (практикумы, выполнение проектных заданий; курсовых и дипломных работ);

- методы закрепления знаний (ученические конференции, работа со специализированными компьютерными программами и др.);

- методы контроля и проверки знаний, умений, навыков (тестирование, контрольные работы, зачеты, экзамены).

3. В основе классификации – источник знаний. Таких источников три:

- слово (словесные методы обучения: «устное слово» – методы обучения: рассказ, лекция, беседа; «письменное слово», работа с книгой, с Интернет-материалами и др.,

- наглядность (наглядные методы обучения – экскурсии, просмотр видеофильмов и др.),

- практика (практические методы обучения – лабораторные работы, практикумы и др.).

4. В основе классификации – характер познавательной деятельности обучающегося, уровень его самостоятельности (напряженности) познавательной деятельности, которого достигают студенты, работая по предложенной схеме. В данной классификации выделяются следующие методы:

- объяснительно-иллюстративный метод;

- репродуктивный метод;

- проблемный метод;
- частично-поисковый (эвристический) метод;
- исследовательский метод.

Если классифицировать методы обучения по признакам практико-ориентированности, то можно перечислить следующие группы:

1. Активные методы.
2. Методы формирования умений и навыков, применения и закрепления знаний.
3. Словесные, наглядные и практические методы.
4. Репродуктивный, проблемный, эвристический, исследовательский методы.

Чтобы выбрать наиболее эффективный метод в каждом конкретном случае преподавателю надо учесть много условий [3]:

- ведущие установки дидактики в конкретном историческом временном интервале;
- особенности содержания и методов конкретной науки и изучаемого учебной дисциплины/МДК, темы;
- особенности методики преподавания конкретной учебной дисциплины (МДК) и определяемых ее спецификой требований к отбору общедидактических методов;
- цели, задачи и содержание материала конкретного учебного занятия;
- времени, отведенное на изучение того или иного материала;
- возрастные особенности студентов, уровень их реальных познавательных возможностей;
- уровень подготовленности студентов (образованности, воспитанности и развития);
- материальная оснащенность колледжа, наличие оборудования, наглядных пособий, технических средств;
- возможность и особенность преподавателя, уровень его теоретической и практической подготовленности, методического мастерства, его личных и профессиональных качеств.

Литература:

1. Концепция Федеральной целевой программы Правительство РФ - М.: 2014. - 124 с.
2. Гиоргадзе А.Л., Воронова Н.И., Зеленина А.Н. Сравнение практико-ориентированных подходов в обучении специалистов в системе СПО. // Вестник Воронежского института высоких технологий. – Воронеж: 2017. - № 1 (20). - С. 97-100.
3. Дороничева Р.М., Иващенко Г.А. Практико-ориентированный подход в подготовке конкурентоспособных специалистов в системе СПО. // Сборник: Аспекты и тенденции педагогической науки Материалы I Международной научной конференции. Брянский строительный колледж имени профессора Н.Е. Жуковского. – Брянск: 2016. - С. 167-170.
4. Кучерявенко С.В. Активные и интерактивные методы обучения в системе среднего профессионального образования / С.В. Кучерявенко, И.Н. Тациян, Д.В. Кучерявенко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. - Т. 13. – С. 456-460.

ДИСТАНЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ У ОБУЧАЮЩИХСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ В ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современное образование в данный момент претерпевает существенные изменения. Сейчас происходит становление новой системы образования. Специалисты отмечают, что эта система направлена на объединение обучения с информационным пространством [2]. Кроме того, согласно современным тенденциям развития образования, педагог должен уметь активизировать, мотивировать, побуждать к саморазвитию, учитывать активность обучающихся, создавать условия для построения индивидуальной образовательной траектории. Этому способствует применение дистанционных образовательных технологий.

Под дистанционными образовательными технологиями (далее – ДОТ) понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников [1].

При применении дистанционных технологий учебный план образовательной программы реализуется посредством чередования очных занятий с самостоятельной работой (дистанционные занятия).

Анализируя опыт использования дистанционных технологий, можно говорить о том, что их можно применять как при изучении отдельных тем курса (в том числе для дифференцированного или индивидуального обучения, для слабых или очень сильных учащихся), так и для обеспечения продолжения образовательного процесса в условиях введения в учреждении карантина, невозможности посещения занятий по причине холодов, отключения воды, для учащихся, находящихся на лечении, соревнованиях и т.д. Дистанционное обучение предполагает превалирование самостоятельной работы.

Работа со студентами в данном направлении имеет свои нюансы. К сожалению, не все обучающиеся могут планировать свое время, которое они должны посвятить занятиям. У некоторых есть проблемы с доступом к цифровым ресурсам в то время, когда они планируют заняться выполнением заданий для самостоятельной работы. Таким образом, обучающийся должен обладать навыками такой работы. Непрактикоориентированные дисциплины предполагают осуществление контроля в основном в тестовой форме. Исходя из опыта, обучающиеся, обладающие минимальной подготовкой, свободно проходят тестирование, т.е. данная форма контроля для них не нова.

Но кроме формирования у обучающихся познавательных универсальных учебных действий (далее – УУД), в образовательном процессе необходимо формирование самостоятельности. То есть применение ДОТ не ставит своей основной целью дать теоретические знания, а стремится развивать у обучающихся самостоятельность в познавательной деятельности, научить их самостоятельно овладевать знаниями, формировать свое мировоззрение, а впоследствии научить их самостоятельно применять имеющиеся знания в обучении и практической деятельности.

Педагоги определяют цель самостоятельной работы следующим образом: формирование у обучающихся самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации. Среди основных задач самостоятельной работы выделяют:

1. Формирование способности работать самостоятельно.
2. Развитие познавательной компетенции.
3. Активизация творческого мышления.
4. Повышение уровня умственного труда, интереса к работе.
5. Осмысление приобретенных знаний (принцип «что сделано самостоятельно, лучше запоминается»).

6. Формирование умения распределять время.

7. Стимулирование ответственности и инициативности.

Таким образом, самостоятельная работа направлена на выработку у обучающихся многих УУД, которые пригодятся им при дальнейшем обучении в вузе, при осуществлении трудовой деятельности, работе над проектами и т.п.

С целью реализации проекта «Виртуальный колледж» нами были разработаны задания для самостоятельной работы и внедрены в обучающую систему «Модус». Для самостоятельной работы были выбраны темы, достаточно подробно изучаемые в рамках школьного курса. По дисциплине «Русский язык» на самостоятельную работу выделен блок морфологии и синтаксиса: части речи, словосочетание, предложение и текст. По дисциплине «Литература» на самостоятельное изучение были вынесены несложные для анализа прозаические произведения, а также анализ поэтических произведений. На наш взгляд, эти темы не представляют затруднений для обучающихся, так как у них есть опыт анализа таких произведений в рамках школьного образования. Для анализа результатов апробации внедрения вышеуказанных заданий для дистанционной работы была взята следующая выборка: по одной группе 1 курса специальностей «Финансы», «Банковское дело», «Право и организация социального обеспечения» набора 2018/2019 учебного года. Анализ проводился по принципу выявления справившихся с заданием на положительную оценку. В качестве показателя мы взяли процент от общего числа студентов, выполнявших задание и справившихся с работой.

Результаты представлены ниже (Рис. 1, 2).

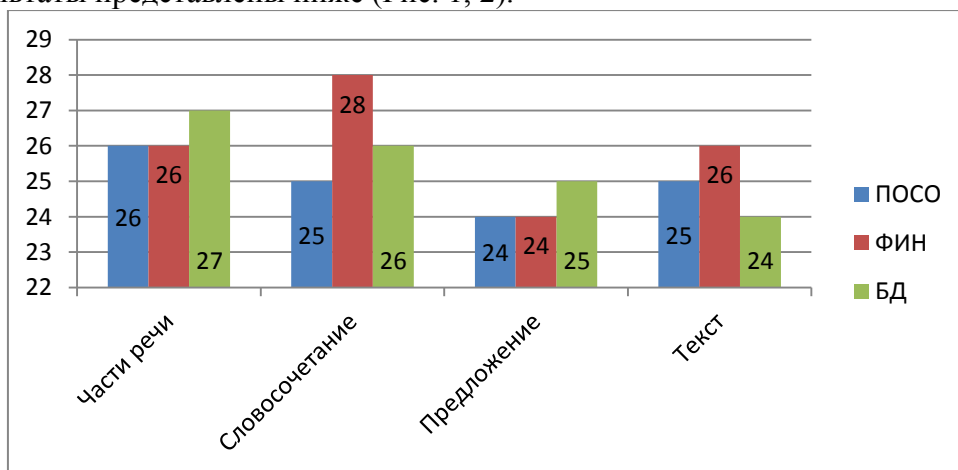


Рис. 1. Результаты выполнения заданий по дисциплине «Русский язык» по специальностям, чел.

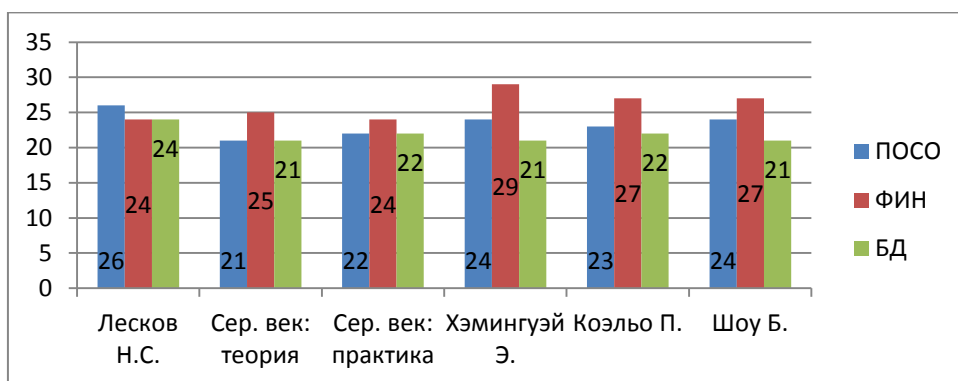


Рис. 2. Результаты выполнения заданий по дисциплине «Литература» по специальностям, чел.

Представленные на графиках данные показывают, что большинство обучающихся хорошо справляются с заданиями, т.е. для них повторение изученного в рамках школьного курса не представляет больших трудностей. Выше количество справившихся с предложенными заданиями у студентов специальности «Финансы».

Далее проанализируем данные, показывающие общее количество обучающихся, справившихся с заданием, по всем трем специальностям (Рис. 3).

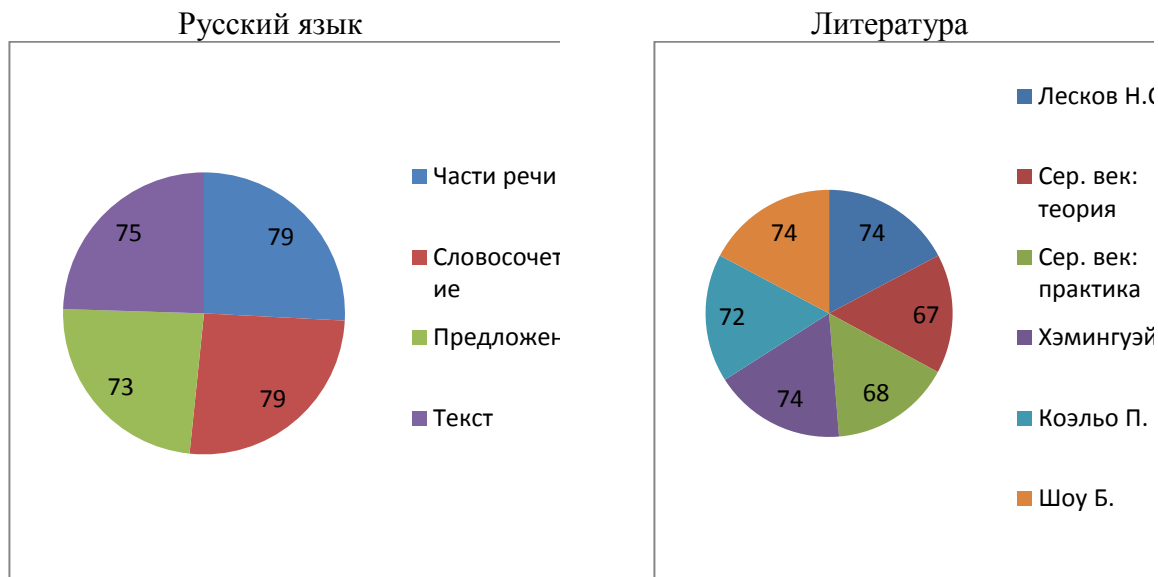


Рис. 3. Результаты выполнения заданий по дисциплинам «Русский язык» и «Литература», чел.

Из данных графика видно, что количество справившихся с заданиями распределилось приблизительно одинаково, но все же есть темы, представляющие трудности для студентов. По русскому языку – «Предложение», по литературе – теоретическое и практическое задания по теме «Серебряный век».

В процентном соотношении результаты выглядят следующим образом (Рис. 4,5):

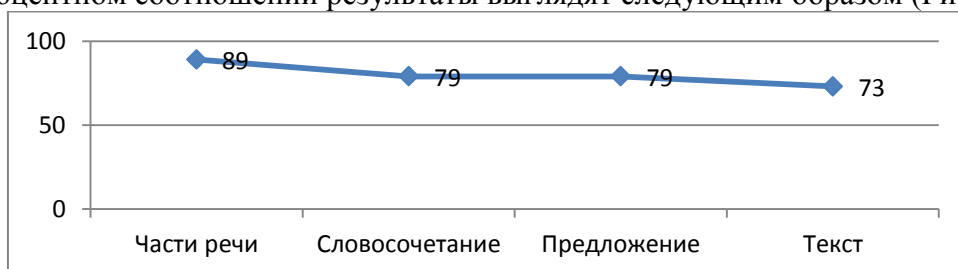


Рис. 4. Результаты выполнения заданий по дисциплине «Русский язык», %

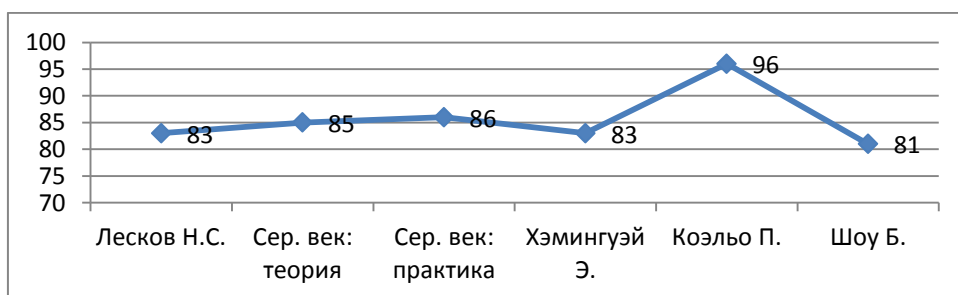


Рис. 4. Результаты выполнения заданий по дисциплине «Литература», %

Данные графиков показывают, что наибольший процент положительных оценок получен обучающимися при выполнении заданий по теме «Части речи» по русскому языку и по теме «Творчество П. Коэльо» по литературе. На наш взгляд, тема «Части речи» наиболее полно и подробно изучается в рамках школьного курса, а творчество П. Коэльо интересно обучающимся, так как этот современный писатель пишет популярные романы, пользующиеся признанием читателей.

Проанализируем количество справившихся с предложенными заданиями по обеим дисциплинам (Рис. 5).

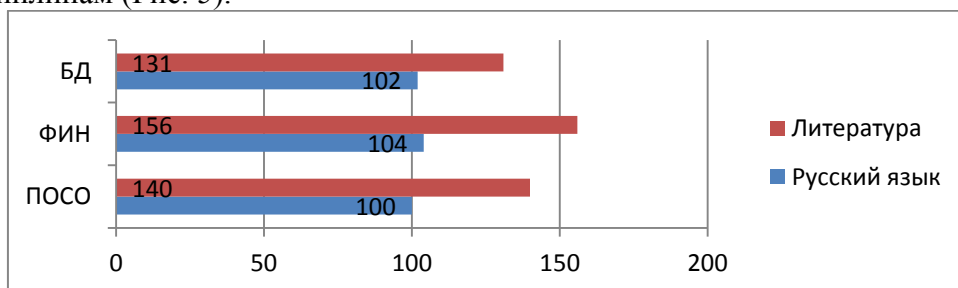


Рис. 5. Результаты выполнения заданий по дисциплинам «Русский язык» и «Литература», чел.

Данные диаграммы показывают, что за прошедший 2018/2019 учебный год лучше справились с заданиями студенты специальности «Финансы».

Проведенный нами анализ и апробация организации самостоятельной работы через ДОТ позволили сделать следующие выводы.

Студенты 1 года обучения в основной своей массе выполняют задания вовремя, но в то же время часть обучающихся приступает к решению тестов только после получения неудовлетворительной оценки в межсессионную аттестацию. При этом многие из них оставляют выполнение заданий на конец года, что увеличивает учебную нагрузку. То есть мы можем говорить о том, что не все студенты 1 года обучения могут правильно распределить свое время. Регулярные дистанционные занятия помогут им научиться таймменеджменту.

Со стороны педагога требуется систематический контроль за прохождением контрольных точек по темам, так как некоторые студенты систематически не выполняют задания. Контроль преподавателя побуждает студентов не откладывать изучение материала и помогает им не увеличить нагрузку в конце года, когда подводятся итоги балльно-рейтинговой системы по дисциплинам.

Необходимо усложнение теста путем ввода случайной выборки вопросов, так как есть прецеденты списывания у тех обучающихся, которые уже прошли тест. И в данный момент идет работа над усложнением тестовых заданий, чтобы обеспечить самостоятельность их выполнения.

Нужно отметить также, что данные темы не остаются только в рамках самостоятельной работы, но и контролируются на промежуточной аттестации по дисциплинам. На данном этапе обнаруживается тот факт, что некоторые студенты не справляются с аналогичными заданиями при прохождении промежуточной аттестации, что позволяет говорить о несамостоятельности выполнения. Если отслеживать выполнение заданий по теме «Серебряный век» на зачете по литературе и теме «Словосочетание» на экзамене по русскому языку, то некоторые обучающиеся испытывают затруднения, так как плохо владеют теоретическим материалом, хотя при выполнении заданий в ДОТ необходимо ориентироваться в теории.

В заключение нужно сделать акцент на том, что создание ДОТ при организации самостоятельной работы требуют от преподавателя большой работы для их качественной подготовки. Далее проводится работа по их коррекции, обновлению. Но зато впоследствии педагог освобождается от необходимости проверять письменные

работы, а также при выполнении таких заданий обучающиеся получают те навыки и умения, которые пригодятся им в дальнейшем профессиональном обучении и в трудовой деятельности.

Литература:

1. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ. <http://www.consultant.ru>.

2. Чернов К. С., Косенко Е. А., Ермолаева В. В. Влияние информационных технологий на образование и главная проблема современного образования в России // Молодой ученый. — 2018. — № 22. — С. 358-360.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ШИСТЕРОВА Е.А., к.п.н.

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ВАЖНЫЙ ЭТАП В ОРГАНИЗАЦИИ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ.....3

СЕКЦИЯ 1. КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

1. БОРОЗДИН А.В., студент Ярославского филиала Финансового университета при
Правительстве РФ, направление ГиМУ, 1 курс. Научный руководитель – Проскурнова К.Ю.,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы».

РОЛЬ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗВИТИИ РОССИИ.....4

2. ВАСИЛЬЕВ А.Е., ПАВЛОВА Т.Г., студенты Ярославского филиала Финансового
университета при Правительстве РФ, направление ГиМУ, 1 курс. Научный руководитель –
Проскурнова К.Ю., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы».

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РЫНКИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....7

3. ВЫСОЦКИЙ А.С. (302 ЭБУ), научный руководитель – Вронская М.М.
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ
БУМАГ.....9

4. ЕРЕМИНА А.Ю., НАСЫРОВА М.Э., студентки Ярославского филиала Финансового
университета при Правительстве Российской Федерации, направление ГиМУ, 1 курс. Научный
руководитель – Проскурнова К.Ю., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы».

ПЕРСПЕКТИВЫ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....14

5. МЕЗЕНЦЕВ А.Ю. (309 Ф), научный руководитель – Вронская М.М.
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОРОНАВИРУСА НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ.....18

6. НАУМОВ И.А., студент Ярославского филиала ВГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», специальность «Финансы и кредит», 4 курс.
Научный руководитель – Колесов Р.В., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»,
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ РЕАЛИЗАЦИИ УКАЗА ПРЕЗИДЕНТА РФ ОТ 07.05.2018 № 204
НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И СУБЪЕКТОВ РФ.....20

7. НЕКЛУДОВ И.И. (308 Ф), научный руководитель – Коньшева Е.А.
ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ, РАСТОРЖЕНИЯ КОНТРАКТА В СФЕРЕ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПОК НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО
КРАЯ.....23

8. НЕЧАЕВ И.А. студент ГБПОУ «Пермский машиностроительный колледж»,
специальность 09.02.01Компьютерные системы и комплексы, 3 курс Научный руководитель -
Камакаева О. Н.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ «АРЕНА» ДЛЯ МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ.....25

9. ПАШКЕВИЧ А.Е. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ И ОБОРОТНЫМИ
СРЕДСТВАМИ В АО «КЫНОВСКОЙ ЛЕСПРОМХОЗ».....28

10. ПОЛЯКОВА М.А. к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве РФ» Россия, Пенза.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА ЗАКУПОК ТМЦ.....33

11. САЛЯХУТДИНОВА Л.В. (305 ф), научный руководитель-Пашкевич А.Е.
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ООО
«ПЕРМСКИЙ ЗАВОД «МАШИНОСТРОИТЕЛЬ».....38

12. САФОНОВА Ю.В., ЧЕЛМАКИНА А.О., студентки Ярославского филиала
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, направление ГиМУ, 2
курс. Научный руководитель – старший преподаватель кафедры «Менеджмент и
общегуманитарные науки», к.э.н., доцент – Райхлина А.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....43

13.САФОНОВА Ю.В., ЧЕЛМАКИНА А.О., студентки Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, направление ГиМУ, 2 курс. Научный руководитель – старший преподаватель кафедры «Менеджмент и общегуманитарные науки», к.э.н., доцент - Сальников А.М.

ОЦЕНКА МАСШТАБОВ ВОЗМОЖНОЙ КОРРУПЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕДУРЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТ В ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ.....45

14.СНИГИРЕВА А.С. (305 Ф), научный руководитель - Пашкевич А.Е.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ОЦЕНКА ВФКП «ПЕРМСКИЙ ПОРОХОВОЙ ЗАВОД».....49

15.ТАНИНА М.А., ЮРАСОВ И.А., ЮДИНА В.А., преподаватели, доценты кафедры «Менеджмент, информатика и общегуманитарные науки» Пензенского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ».

АНАЛИЗ ПРОТЕСТНЫХ НАСТРОЕНИЙ МОЛОДЕЖИ ПРОВИНЦИАЛЬНОГО ГОРОДА В ВИРТУАЛЬНЫХ ЦИФРОВЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОСТРАНСТВАХ.....53

СЕКЦИЯ 2. СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ

1. АЛЕКСАНДРОВА О.О. (Финансовый университет при Правительстве РФ), научный руководитель - Рязанцева М.В., к.т.н.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ.....56

2. БЕЛОСЛУДЦЕВА О.М. (316 ПОСО), научный руководитель – Дерюшева М.А. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА В ПЕРМСКОМ КРАЕ.....59

3. ГАБИТОВА Ю.Э. (316 ПОСО), научный руководитель – Волкова А.Ф. НАСУЩНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДОЙ СЕМЬИ.....64

4. ГАЙСИНСКИЙ М.В. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОСПИТАНИЯ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В УСЛОВИЯХ ПАТРОНАТНОЙ СЕМЬИ.....66

5. ГИЛЁВА Т.А. (317 ПОСО), научный руководитель – Катаева М.Л.,к.п.н. ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА НАД НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ ДЕТЬМИ.....68

6. ГРИНЕВИЧ В.Ю. (ГБПОУ «Пермский машиностроительный колледж»), научный руководитель – Козлова Л.А.

ВОЛОНТЕРСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН.....71

7. ЖЕНИХОВА Ж.А. (306 ПОСО),научный руководитель – Черепова А.М. АНАЛИЗ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ СЕМЕЙНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ.....74

8. ЗАНИН А.М. (317 ПОСО), научный руководитель – Красильникова А.Г. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ ОТ ЖЕСТОКОГО ОБРАЩЕНИЯ В СЕМЬЕ.....78

9. ЗУБОВА А.А. (317 ПОСО), научный руководитель – Шистерова Е.А, к.п.н. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ИНВАЛИДОВ.....81

10.КИЧИГИНА А.О. (306 ПОСО), научный руководитель – Черепова А.М. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ И ЮРИДИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, НАРУШИВШИХ ЗАКОН.....83

11. КОКШАРОВА Е.С. (316 ПОСО), научный руководитель – Шистерова Е.А.,к.п.н. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ В УСЛОВИЯХ РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ).....88

12. КОТОВ Д.В. (307 ПОСО), научный руководитель – Пестова Т.В. ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРИ НАЛОЖЕНИИ АРЕСТА И РЕАЛИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА ДОЛЖНИКА.....92

13. КОШКИН И.В. (306 ПОСО), научный руководитель – Волкова А.Ф. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЗРАБОТНЫХ ГРАЖДАН В РФ И ПЕРМСКОМ КРАЕ.....94

14. КУЖЛЕВА А.С. (306 ПОСО), научный руководитель – Дерюшева М.А. СЛУЖБА СОЦИАЛЬНЫХ УЧАСТКОВЫХ КАК ФОРМА ПРОФИЛАКТИКИ СОЦИАЛЬНОГО ИЖДИВЕНЧЕСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ.....96

15.МАСЛЕННИКОВ М.А. (307 ПОСО), научный руководитель – Красильникова А.Г. ТРУДОУСТРОЙСТВО МОЛОДЕЖИ В ПЕРМСКОМ КРАЕ.....	101
16.МЕНШАГИЕВА К.Э. (317 ПОСО), научный руководитель – Черепова А.М. ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ЛИЦ, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ.....	104
17.ОКУЛОВА С.С. (317 ПОСО), научный руководитель – Бабарыкина Н.Е. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОФИЛАКТИКИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, НАХОДЯЩИХСЯ В КОНФЛИКТЕ С ЗАКОНОМ.....	108
18.СПИРИНА Е.А. (316 ПОСО), научный руководитель – Черепова А.М. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ И ЮРИДИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ЖЕНЩИН, НАХОДЯЩИХСЯ В МЕСТАХ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ.....	112
19.ТИХОНОВИЧ А.А. (307 ПОСО), научный руководитель – Красильникова А.Г. АНАЛИЗ НЕСТРАХОВЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СТРАХОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ.....	117
20.ТРЕСКОВА Д.В. (317 ПОСО), научный руководитель – Красильникова А.Г. ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ СТРАХОВОЙ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ В РФ.....	120
21.ТРЕСКОВА Е.В. (316 ПОСО), научный руководитель - Красильникова А.Г. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ОРГАНАХ ПФР..	123
22.ХЛЕБНИКОВА А.Е. (307 ПОСО), научный руководитель – Гайсинский М.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ИНВАЛИДОВ ПО ЗРЕНИЮ В ПЕРМСКОМ КРАЕ.....	127
23.ЧЕКАРЕВА Е.Д. (307 ПОСО), научный руководитель – Дерюшева М.А. ОКАЗАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ МАЛОИМУЩИМ ОДИНОКО ПРОЖИВАЮЩИМ ГРАЖДАНАМ: АНАЛИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА.....	129
24.ЧЕРЕМНЫХ А.В. (316 ПОСО), научный руководитель – Стэнску С.А. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЗАЩИТУ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ.....	133
25.ЧЕРНОУСОВА Ю.И. (317 ПОСО), научный руководитель – Шистерова Е.А., к.п.н. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ.....	137
26.ШАРКОВА Е.В. (316 ПОСО), научный руководитель – Красильникова А.Г. СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ ГРАЖДАН НА СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	139
27.ШАРОНОВА А.А. (316 ПОСО), научный руководитель – Игнатова Е.В. ПРОБЛЕМЫ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ В РОССИИ.....	142
28.ШЛЯХИНА С.Ю. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ О ВЗЫСКАНИИ АЛИМЕНТОВ.....	147

СЕКЦИЯ 3. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

1. БЕККЕР Н.А. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. ОСОБЕННОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБОЙ.....	149
2. ВАТОЛИНА П.С. (213 ЭБУ), научный руководитель – Неронова О.А. ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ОНЛАЙН-КАССЫ.....	153
3. ВЕДЕРНИКОВА С. А. (208 Ф), научный руководитель – Ефременко Ю.П. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «ПЕРМСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ» ПО ДАНЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА.....	155
4. ГОРШКОВА Е.А. (312ЭБУ), научный руководитель – Чекарева Е.В. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕПРОВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	157
5. ЕЛИНА Д.А. (213ЭБУ), научный руководитель – Неронова О.А. КАК СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ НАЛИЧНОСТЬЮ ПРИ ПОМОЩИ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИНКАССАЦИЕЙ.....	160

6. КИЧЁВА А.Д. (202 ЭБУ), научный руководитель – Тюрина Н.И. МЕТОДЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НДС И СПОСОБЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ.....	163
7. МУКАЕВА Д.Р. (213ЭБУ), научный руководитель - Неронова О.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОНЛАЙН-КАССЫ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	165
8. МЫРЗИНА А. С. (208Ф), научный руководитель – Ефременко Ю.П. АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО СОСТОЯНИЯ АО «ПЕРМСКИЙ ФАНЕРНЫЙ КОМБИНАТ» ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	168
9. СЕРИКОВА Е.С. (312 ЭБУ), научный руководитель – Беккер Н.А. УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ....	171
10. ТЮРИНА Н.И., ПЕРШИНА К.В. (210 Ф) ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ СБОРОВ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТАМИ ЖИВОТНОГО МИРА И ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЪЕКТАМИ ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ.....	174
11. ТЮРИНА Н.И. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. ОСОБЕННОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ.....	177
12. ЧЕКАРЕВА Е.В. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ С 01.01.2020 ГОДА В ИНДИВИДУАЛЬНОМ (ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОМ) УЧЕТЕ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ.....	182
13. ЧУПИНА Е.М. (302ЭБУ), научный руководитель – Чекарева Е.В. ЭТАПЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ.....	185
14. ЯГОВЦЕВА Е.Д. (213ЭБУ), научный руководитель – Петрунькина Л.Г. ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ АВАНСА ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ МЕСЯЦА.....	189

СЕКЦИЯ 4. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА БАНКОВСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

1. БРАЗГИНА Е.Н. (311БД) научный руководитель – Катаева Н.С. КАРТЫ РАССРОЧКИ КАК НОВЫЙ СПОСОБ ЗАВОЕВАНИЯ РЫНКА В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ.....	191
2. ЕМЕЛЬЯНОВА С.М. (310БД) научный руководитель – Галкин И.В. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПЕРМСКОМ КРАЕ.....	194
3. ЖИЖИЛЕВА Ю.И., БЕЛОНОГОВА Т.С. (310 БД) научный руководитель — Гуляева В.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	198
4. КАЛУГИНА А.С. (203 БД) научный руководитель – Гуляева В.В. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА РОСТ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	203
5. КЕТОВА Е.А., ГАБЗАЛИЛОВА А.А. (203 БД) научный руководитель – Гуляева В.В. NFC ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ОПЛАТЫ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.....	206
6. ЛУЗГИНА В.А. (303 БД) научный руководитель — Масалкина Е.Ю. РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРМСКОМ КРАЕ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ДОСТУПНОСТИ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....	210
7. МАРОВА А.Ю. (311БД) научный руководитель – Катаева Н.С. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	215
8. МАСАЛКИНА Е.Ю. РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....	217
9. ПАСЕЧНЕВА А.А. (311БД) научный руководитель - Катаева Н.С. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ.....	219
10. СИМАНОВ М.А. студент Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве РФ», направление Государственное и муниципальное управление. Научный руководитель - Проскурнова К.Ю., к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы», 1 курс. РОЛЬ И СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	222
11. СТАРЫХ М.Г. (310БД) научный руководитель – Галкин И.В.	

ОНЛАЙН БАНКИНГ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	224
12. ТАЗИКАЕВА Л.Р. (211БД) научный руководитель – Катаева Н.С.	
РИСКИ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ.....	227
13. ТАМЕНДАРОВ Я.М. (310БД) научный руководитель – Галкин И.В.	
АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	230
14. ТОНКОВ К.И. (211БД) научный руководитель – Масалкина Е.Ю.	
ЦИФРОВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ.....	234
1. ХАЙРУЛИНА А.С. (212 БД) научный руководитель – Гуляева В.В.	
ФЕНОМЕН ИТ: СБЕРБАНК СТАНОВИТСЯ ЭКОЛОГИЧНЕЕ.....	237
2. ШИБАНОВА В.И. (310БД) научный руководитель – Масалкина Е.Ю.	
РАЗВИТИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В РОЗНИЧНОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ.....	241

СЕКЦИЯ 5. РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

1. АЗАНОВА М.С. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ.....	244
2. АЗАНОВА М.С. (301СД), научный руководитель – Склифус В.С.	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ.....	250
3. АЛИКИНА О.С. (201СД), научный руководитель – Склифус В.С.	
МОШЕННИЧЕСТВО В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ - ПРИМЕРЫ, СОСТОЯНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕСЕЧЕНИЯ.....	253
4. БАРАНОВА Ю.В. (301СД), научный руководитель – Склифус В.С.	
СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (ИФЛ) – СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ.....	259
5. БАРАНОВА Ю.В. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СБЫТОВОЙ СЕТИ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В СТРАХОВАНИИ.....	263
6. БЛИНОВА С.А. (315СД), научный руководитель – Склифус В.С.	
РИТУАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ – РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ.....	267
7. БУСОВА Т.Е. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ.....	271
8. ВОЛКОВА Н.И. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	276
9. ВОРОНОВА Е.В. (315СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
БАНКОСТРАХОВАНИЕ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ.....	280
10. ГОРБУНОВА С.В. преподаватель кафедры «Банковское и страховое дело»	
СТРАХОВАНИЕ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ.....	285
11. ГРИГОРЬЕВА Ю.О. , студентка Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, направление Экономика, 2 курс. Научный руководитель – Сироткин С.А.	
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ.....	289
12. ДУДКИНА В.М. (315СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ.....	291
13. ЕПИШИНА В.О. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
ЗНАЧЕНИЕ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ, МЕТОДЫ, ПРИНЦИПЫ, ПРИМЕНЕНИЕ В СТРАХОВАНИИ.....	296
14. ИШПАЕВА Ю.Э. (201СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	300
15. КАЗАКОВА Ю.А. (315СД), научный руководитель – Склифус В.С.	
ТЕЛЕМАТИКА И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В СТРАХОВАНИИ.....	306
16. КРАЕВСКАЯ А.А. (315СД), научный руководитель – Фефелова С.Н.	

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ.....	310
17. ЛЕОНТЬЕВА А.Н. (201СД), научный руководитель – Горбунова С.В. СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ ОТ ЧС В РОССИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ	315
18. МЕДНИКОВА К.С. (315СД), научный руководитель – Фефелова С.Н. ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ.....	319
19. МОГИЛЬНИКОВА В.Д. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н. ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПАНИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ. ПРИЧИНЫ (НЕ) УСПЕХА.....	324
20. МОГИЛЬНИКОВА В.Д. (301СД), научный руководитель – Склифус В.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ НА РОССИЙСКОМ И ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ.....	328
21. ПОПОВА П.П. (315СД), научный руководитель – Фефелова С.Н. КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС В ОФИСАХ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО.....	332
22. СВИНИНА Д.С. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ РОССИИ.....	337
23. СКЛИФУС В.С. преподаватель кафедры «Банковское и страховое дело». ПРЯМОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ УБЫТКОВ.....	342
24. ФЕФЕЛОВА С.Н. преподаватель кафедры «Банковское и страховое дело» ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАХОВАНИИ.....	347
25. ХАЛФИЕВА Д.Д. (301СД), научный руководитель – Склифус В.С. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ИЛИ СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА В РФ – ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ.....	352
26. ШИРИНКИНА А.А. (301СД), научный руководитель – Горбунова С.В. МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	355
27. ШЛЯКОВА И.В. (301СД), научный руководитель – Фефелова С.Н. СТРАХОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА – СОСТОЯНИЕ, ПРОГНОЗЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ.....	359
28. ЭРИКСОН В.В. (215СД), научный руководитель – Горбунова С.В. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ.....	363
29. ЮСУПАЛИЕВА Д.Р. (301СД), научный руководитель – Горбунова С.В. СТРАХОВАЯ АРХИТЕКТУРА МОСКВЫ (НА ПРИМЕРЕ ДОРЕВОЛЮЦИОННЫХ И СОВРЕМЕННЫХ ПОСТРОЕК).....	368
30. ЮСУПАЛИЕВА Д.Р. (301СД), научный руководитель – Склифус В.С. УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ – БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ПРОБЛЕМЫ, ПРИМЕРЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ.....	373

СЕКЦИЯ 6 ИСТОРИЯ ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ

1. ДЕРЮШЕВА М.А., преподаватель Пермского филиала Финансового университета К ВОПРОСУ О БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕРКВИ В ГОДЫ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ В ПЕРМСКОЙ ГУБЕРНИИ.....	377
2. ДВОРКИН К.Д. (101 СД), научный руководитель – Дерюшева М.А. ВКЛАД ЖИТЕЛЕЙ МОЛОТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ПОБЕДУ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ.....	381
3. ДВОРКИН К.Д. (101 СД), научный руководитель – Кириенко Е.Г. СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ КОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В АНЕКДОТАХ.....	385
4. ЖИГАЛОВ А.А. (207 ПОСО), научный руководитель – Лесевицкий А.В. СПЕЦИФИКА ВОСПРИЯТИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ ПЕРМСКОГО ФИЛИАЛА ФИУНИВЕРСИТЕТА.....	389
5. КАЛИКИНА А.Ю. (101 СД), научный руководитель – Дерюшева М.А. ПРИЧИНЫ ПОБЕДЫ СССР В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ.....	390
6. КАЛИНА Н.И. (101 СД), научный руководитель – Дерюшева М.А.	

РОЛЬ «ДОРОГИ ЖИЗНИ» В ИСТОРИИ БЛОКАДНОГО ЛЕНИНГРАДА.....	395
7. КУЗНЕЦОВА С.Е. (309 Ф), научный руководитель – Лесевицкий А.В. МУЗЫКАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ СТУДЕНТОВ ПЕРМСКОГО ФИЛИАЛА ФИНУНИВЕРСИТЕТА В СВЕТЕ ТЕОРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ.....	398
8. САДОВНИКОВА Е.А. (217 ПОСО), научный руководитель – Дерюшева М.А. ЭХО ВОЙНЫ В ИСТОРИИ МОЕЙ СЕМЬИ.....	402
9. ТРЕФИЛОВА Д.А. (101 СД), научный руководитель – Дерюшева М.А. ЦЕНА ПОБЕДЫ И ИТОГИ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ.....	403

**СЕКЦИЯ 7. «ПОМНИМ, ГОРДИМСЯ, ИЗУЧАЕМ: ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ
ВОЙНА ГЛАЗАМИ СОВРЕМЕННОГО СТУДЕНТА» (рабочий язык секции -
английский)**

1. ИВАНЕНКО Л. А. (102 ЭБУ), научный руководитель – Баланда Т. А. ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE USSR DURING THE WORLD WAR II.....	408
2. МАЛЬЦЕВА Е. А. (209 Ф), научный руководитель – Шестакова А. С. THE INFLUENCE OF THE GREAT PATRIOTIC WAR ON PERMIAN STUDENTS' FAMILIES.....	409
3. МЕРЗЛЯКОВ З. А. (107 ПОСО), научный руководитель – Баланда Т. А. LONG ROAD TO THE VICTORY.....	410
4. МИТРОФАНОВ А. Н. (103 БД), научный руководитель – Шестакова А. С. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF WEAPONS USED BY THE USSR AND ALLIED COUNTRIES DURING THE WORLD WAR II.....	412
5. МОЧАЛКИНА М. Е. (216 ПОСО), научный руководитель – Шестакова А. С. PECULARITIES OF REPRESENTATION OF THE CONCEPT “CONCENTRATION CAMP” AMONG THE DIFFERENT GENERATIONS OF PERM KRAI CITIZENS.....	414
6. САДОВНИКОВА Е. А. (217 ПОСО), научный руководитель – Боталова Н. Ф. ECHOES OF WAR IN MY FAMILY.....	417
7. ХОМЯКОВА К. С. (217 ПОСО), научный руководитель – Боталова Н. Ф. ANIMAL HEROES DURING THE GREAT PATRIOTIC WAR.....	418

СЕКЦИЯ 8. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

1. БОТАЛОВА Н.Ф. , Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. DIE ROLLE VON MODALPARTIKELN IN DER DEUTSCHEN SPRACHE.....	419
2. ВИНОГРАДОВА Н.А. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. «УМНАЯ ТАБЛИЦА» В MS EXCEL.....	422
3. КАЦ И.И., ЛЕСЕВИЦКИЙ А.В. Преподаватели Пермского филиала Финансового университета. РОЛЬ ВАРИАТИВНОЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ» В ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА (НА ПРИМЕРЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 09.02.07 «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ»).....	425
4. БАЛАНДА Т.А. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. РОЛЬ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ.....	427
5. КАМАКАЕВА О.Н. , преподаватель государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Пермский машиностроительный колледж». ДЕЛОВАЯ СРЕДА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СТАНОВЛЕНИИ ВЫПУСКНИКА.....	428
6. ТОТЬМЯНИНА Л.В. , Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ.....	431

7. ШЕСТАКОВА А.С. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ АКТЁРСКОГО ТРЕНИНГА НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ (НА МАТЕРИАЛЕ «ГИМНАСТИКИ ЧУВСТВ» С. В. ГИПШИУСА).....	434
8. Е.А.ШИСТЕРОВА, К.П.Н. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. ПРАКТИКООРИЕНТИРОВАННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ.....	436
9. КИРИЕНКО Е.Г., ЮСУПОВА Ю.К. Преподаватель Пермского филиала Финансового университета. ДИСТАНЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ У ОБУЧАЮЩИХСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ В ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	439

Научное издание

ЮНОСТЬ. ТВОРЧЕСТВО. ПРОГРЕСС

Сборник научных работ XIII российской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов, посвященный 90-летию Пермского филиала Финансового университета и 75-летию Победы в Великой Отечественной Войне

(Пермь, март 2020 г.)

Издается в авторской редакции

Формат 60x90 1/16
Бумага ВХИ. Печать на ризографе.
Тираж 500 экз. Заказ № 104

