



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2542-2162

№ 21(72)
Часть 3

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ



Г. МОСКВА



Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ

№ 21 (72)
Июнь 2019 г.

Часть 3

Издается с февраля 2017 года

Москва
2019

Председатель редколлегии:

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

Редакционная коллегия:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биоэкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

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

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

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

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

С88 Студенческий форум: научный журнал. – № 21(72). Часть 3. М., Изд. «МЦНО», 2019. – 76 с. – Электрон. версия. печ. публ. – <https://nauchforum.ru/journal/stud/72>.

Электронный научный журнал «Студенческий форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление

Статьи на русском языке	5
Рубрика «Экономика»	5
МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ Будникова Кристина Сергеевна Смолина Е.С.	5
ГЛАВНЫЕ ОТЛИЧИЯ АУТСОРСИНГА И АУТСТАФФИНГА Буторина Ирина Александровна Гринь Светлана Владимировна	12
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ Дмитренко Анна Игоревна Ширина Наталья Владимировна	17
ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ Замалютдинов Руслан Юрикович	20
ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ Макарова Екатерина Олеговна	22
АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КРІ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «ДЕЗАРМ» Никулин Михаил Игоревич	25
СУЩНОСТЬ КРІ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ Никулин Михаил Игоревич	29
РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА КАПИТАЛОВ Петрищев Антон Евгеньевич Тория Илья Роландович Рустамова Светлана Сергеевна	32
РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ: ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ Титова Елена Игоревна Стародубова Нина Николаевна	37
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Федорущенко Денис Сергеевич	41
Рубрика «Юриспруденция»	44
ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ Каньшин Игорь Стефанович	44
ОСОБЕННОСТИ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВА НА ОБЪЕКТЫ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УПРОЩЕННОМ ПОРЯДКЕ Кононова Полина Владимировна Ширина Наталья Владимировна	47

РОЛЬ ИМУЩЕСТВЕННОГО И ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГОВ В БЮДЖЕТЕ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ Метлинова Екатерина Юрьевна	50
ОСНОВАНИЯ И УСЛОВИЯ НОТАРИАЛЬНОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ Нечаева Юлия Андреевна	53
ПРОБЛЕМЫ ВЗЫСКАНИЯ АЛИМЕНТОВ НА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ Орлова Наталья Леонидовна	56
ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ СОТРУДНИКОВ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Пряничникова Екатерина Юрьевна	61
ПОТРЕБИЛЛЕРСТВО: ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ПРАВАМИ Рудьева Владислава Анатольевна	64
Papers of English	66
Rubric "Pedagogy"	66
DEVELOPMENT OF COGNITIVE ACTIVITY OF YOUNGER STUDENTS IN THE LEARNING PROCESS Dariya Agnevskaya Alexandra Evgrafova	66
FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF JOINT ACTIVITIES IN CHILDREN OF PRESCHOOL AGE Irina Deshina Daria Kutovaya	69
EDUCATION OF CULTURE OF BEHAVIOR OF THE SENIOR PRESCHOOL CHILDREN WITH THE USE OF GAMING TECHNOLOGY Maria Filimonova	72

СТАТЬИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

РУБРИКА

«ЭКОНОМИКА»

МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Будникова Кристина Сергеевна

*магистрант, Самарский государственный экономический университет,
РФ, г. Самара*

Смолина Е.С.

*канд. экон. наук, доцент, Самарский государственный экономический университет,
РФ, г. Самара*

Аннотация. Статья посвящена краткому теоретическому обзору методов анализа и оценки финансовых рисков банковского сектора. Рассмотрены основные способы по минимизации и нейтрализации финансовых рисков в банке. Регулирование рисков является одним из основных направлений эффективного управления кредитной деятельностью банков. Главная цель управления финансовыми рисками состоит в обеспечении максимальной доходности при определенном уровне риска. Ключевыми моментами управления рисками выступают выявление риска и его оценка, выбор стратегии и способов снижения риска, контроль изменения степени риска.

Ключевые слова: финансовые риски, кредитный риск, методы и способы управления финансовыми рисками.

Основной экономической функцией банков является оказание услуг в сфере кредитования. При этом кредитная деятельность банков направлена как на увеличение их доходности, так и на достижение прироста общественного капитала. Составная часть кредитного процесса – управление кредитным риском.

Объемы кредитования начиная с 2016 года увеличиваются, следовательно, возрастает доля проблемной задолженности, которая может перерасти в просроченную.

На сегодняшний день проблема развития и совершенствования управления механизмом кредитного портфеля актуальна, о чем свидетельствует уровень просроченной задолженности.

Объем кредитования в России за исследуемый период 2015-2019 гг. значительно изменился. Наблюдалось значительное снижение объема кредитования в 2016 г., по сравнению с 2015 г. на 2 695 666 млн. руб., а также резкое увеличение просроченной задолженности, уровень просроченной задолженности составлял 18,8 % (таблица 1). Снижение объемов кредитования и повышение уровня задолженности было связано с повышением ключевой ставки и применением экономических санкций против нашей страны, что спровоцировало спад экономики страны. [4]

Таблица 1.

Анализ просроченной задолженности физических лиц-резидентов в коммерческих банках

	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Объем предоставленных кредитов физическим лицам-резидентам, млн. руб.	8 461 421,00	5 765 755,00	7 100 623,00	9 132 509,00	12 366 659,00
Просроченная задолженность, млн. руб.	865 268,00	1 084 298,00	977 559,00	890 726,00	787 105,00
Уровень просроченной задолженности	10,2	18,8	13,8	9,7	6,3

В целом по банковской системе за 2018 год объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю увеличился на 6,7%, а по розничному – сократился на 10%. Уровень просроченной задолженности негативно сказывается на прибыли и резервов капитала. Чем выше в кредитном портфеле процент просроченной задолженности, тем выше возникновение финансового риска у банка.

Анализ кредитного качества ссуд, выдаваемых юридически лицам, основан на шкале кредитного качества заемщиков, разработанной Группой:

1) «минимальный кредитный риск» - активы, контрагенты по которым демонстрируют стабильную способность своевременно исполнять финансовые обязательства с незначительной вероятностью дефолта

2) «низкий кредитный риск» - активы, контрагенты по которым имеют низкую вероятность дефолта, имеют высокую способность своевременно исполнять финансовые обязательства

3) «средний кредитный риск» - активы, контрагенты по которым имеют умеренную вероятность дефолта, демонстрируют среднюю способность своевременно выполнять финансовые обязательства и требуют более тщательного внимания на этапе мониторинга;

4) «высокий кредитный риск» - активы, контрагенты по которым имеют высокую вероятность дефолта, требуют особого внимания на этапе мониторинга;

5) «дефолт» - активы, которые по имеющимся признакам обесценения соответствуют определению дефолта. [2]

За анализируемый период 2014-2016 гг. выявилось увеличение показателя доли просроченных ссуд, который характеризуется ухудшением кредитного портфеля банка и качества возвратности ссуд. Причинами возникновения данной проблемы послужили финансово-экономический кризис 2014-2015 гг. и недостатки существующей системы риск-менеджмента, связанные с системой управления кредитным портфелем и ограниченностью критериев оценки кредитного портфеля, системой управления контролем за кредитным риском, в которой превалирует формальный подход, не учитывающий деловой риск.

Главной задачей банковского регулирования на фоне негативной макроэкономической неопределенности и рыночной волатильности становится разрешение проблемы накопления финансовых рисков.

Для оценки кредитных рисков используются, как правило, два метода, базирующиеся на методах математической статистики (формула 1.1)

$$\frac{\text{Совокупный капитал}}{\text{Взвешенные на риск активы}} = \frac{\text{Основной капитал} + \text{Дополнительный капитал}}{\text{Взвешенные на риск активы}} = \frac{UL}{RWA} = H 1.0 \geq 8,0\% \quad (1.1)$$

Стандартизированный подход основан на взвешивании величины кредитных требований на коэффициент, присваиваемый тому или иному заемщику в зависимости от внешнего кредитного рейтинга, т.е. рейтинга, определенного тем или иным международным рейтинговым агентством (Standard&Poor's, Moody's и др).

Подход Internal Rated Based Approach – IRB Approach представляет собой математическую модель, учитывающую следующие факторы:

1) Вероятность дефолта контрагента (PD)- значение вероятности дефолта заемщика/кредитного требования на временном горизонте 1 год после момента проведения оценки (выражается в процентах).

Рейтинговые агентства используют несколько иные модели для оценки PD. Например, кредитные рейтинги Standard&Poor's базируются на их внутренней оценке дефолта (таблица 2).

Таблица 2.

Кредитный рейтинг Standard&Poor's

Кредитный рейтинг Standard&Poor's	Вероятность исполнения обязательства = (1-PD)
AAA	99,98%
AA	99,95%
A	99,87%
BBB	99,32%
BB	97,60%
B	88,36%

2) Уровень потерь при дефолте (LGD) – уровень потерь по кредитному требованию заемщика при условии его выхода в дефолт в течение 1 года после момента проведения оценки (выражается в процентах).

3) Величину кредитного требования, подверженную риску дефолта (EAD) – значение суммы кредитных требований, предоставленных заемщику, и не погашенных на момент его дефолта, комиссии и проценты, начисленные, но не полученные на момент дефолта, а также предусмотренные на момент дефолта; т.е. сумма, которую банк рискует потерять на момент дефолта заемщика при условии выхода заемщика в дефолт в течение 1 года после момента проведения оценки. [6]

В продвинутом подходе (A-IRB) банки самостоятельно определяют вероятность дефолта PD и другие параметры оценки рисков, среди которых можно выделить и экономический капитал (Ecap), риск-сегмент, стоимость кредитного риска (СКР) и прочие метрики.

Отправной точкой для оценки ожидаемых убытков (EL) является следующее уравнение (1.2)

$$EL = PD(\%) * LGD(\%) * EAD(\$) \quad (1.2)$$

На примере мы попытаемся оценить ожидаемые потери (EL), непредвиденные потери (UL) и потребности в капитале с использованием описанных выше подходов.

Начинаем мы с условного риска (выраженного в условных единицах (таблица 3)).

Таблица 3.

Показатели по кредитам и займам

Активы	Объем
Кредитные карты	24 000
Потребительские кредиты	89 000
Ипотечный заем	333 000
Общая номинальная экспозиция	446 000

Упростим задачу и предположим, что EAD – известно.

К вышеприведенной оценке EAD добавляем вероятность дефолта (PD), потери при дефолте (LGD) и условного риска для оценки ожидаемых потерь (таблица 4).

Таблица 4.

Показатели ожидаемых и непредвиденных потерь по кредитам и займам

Активы	Объем	EAD, %	PD,%	LGD,%	EL,%	EL
Кредитные карты	24 000	100	15	40	6,0	1 440
Потребительские кредиты	89 000	90	10	80	7,2	6 408
Ипотечный заем	333 000	50	5	15	0,4	1 249
Общая номинальная экспозиция	446 000					9 097

$$UL = \sqrt{PD^2 EAD^2 \sigma_{LGD}^2 + EAD^2 LGD^2 \sigma_{PD}^2 + LGD^2 PD^2 \sigma_{EAD}^2 + PD^2 \sigma_{EAD}^2 \sigma_{LGD}^2 + EAD^2 \sigma_{LGD}^2 \sigma_{PD}^2 + LGD^2 \sigma_{PD}^2 \sigma_{EAD}^2 + \sigma_{PD}^2 \sigma_{EAD}^2 + \sigma_{LGD}^2} \quad (1.3)$$

Поскольку значение показателя EAD является детерминированным и имеет дисперсию нуля. Это уменьшает уравнение от семи до трех (формула 1.3).

Мы берем EAD из квадратного корня и получаем (1.4):

$$UL = EAD * \sqrt{[(PD^2 * \sigma_{LGD}^2)] + [(LGD^2 * \sigma_{PD}^2)]} \quad (1.4)$$

PD – распределению Бернулли, а LGD следует – бета-распределением и, следовательно, приводит к:

$$\sigma_{LGD}^2 = (LGD)(1 - LGD)/4$$

$$\sigma_{PD}^2 = (PD)(1 - PD)$$

Таблица 5.

Показатели ожидаемых и непредвиденных потерь по кредитам и займам

Активы	PD,%	LGD,%	UL,%	UL
Кредитные карты	13	6	15	3 539
Потребительские кредиты	9	4	22	19 291
Ипотечный заем	5	3	2	5 642
Общая номинальная экспозиция				28 473

Уровень кредитного риска в банковской сфере можно оценить с помощью показателя просроченной задолженности, качества кредитного портфеля, роста количества реструктурированных ссуд. По методологии реструктуризации кредитов российская банковская система попадает в восьмую группу из десяти (первая самая надежная), что отражает относительно высокий уровень риска в экономике и часть заемщиков могут столкнуться с трудностями в обслуживании кредитов. [10]

Качество кредитного портфеля определяется категорией качества ссуд, среди которых выделяют стандартные, нестандартные, сомнительные, проблемные и безнадежные ссуды. На основе отнесения ссуды к той или иной категории банки создают резервы на возможные потери по ссудам, что прямым образом влияет на финансовый результат в целом.

Для целей управления кредитными рисками могут быть использованы такие инструменты как:

- 1) аппетит к риску (АкР);
- 2) иные лимиты различных уровней и структуры;
- 3) резервирование кредитных операций;
- 4) стресс-тестирование.

Среди основных финансовых рисков в банковской деятельности выделяют также рыночный и риск ликвидности. Далее рассмотрим методику управления данными видами рисков. [5]

Ликвидность банка характеризуется способностью финансировать свою деятельность путем обеспечения роста активов и выполнения обязательств по мере их наступления.

С 1 января 2015 года по стандартам Базель III были введены следующие показатели ликвидности: краткосрочная ликвидность (LCR) – для обеспечения достаточного количества высоколиквидных ресурсов, чтобы банк мог оставаться платежеспособным в течение одного месяца при возникновении нестабильности; показатель чистого стабильного финансирования (NSFR) – для поддержания долговременной устойчивости.

Кроме вышеуказанных показателей банки применяют дополнительные показатели мониторинга ликвидности с учетом несовпадения сроков погашения активов и пассивов, концентрации финансирования и свободных необремененных активов. Так, обострившийся в 2014 году экономический кризис в условиях неустойчивой курсовой динамики и девальвационных ожиданий привел к усложнению ситуации с ликвидностью банков. [7]

Среди методов управления банковским риском ликвидности можно выделить следующие:

1) коэффициентный – ежедневный расчет нормативов ликвидности Н3, Н4, Н5. Исходя из их значений, рассчитывается величина свободного ресурса ликвидных активов.

2) разрывов ликвидности – анализируется таблица разрывов активов и обязательств по срокам погашения. Далее составляется прогноз необходимого дополнительного привлечения ликвидности.

3) платежный календарь: составляется платежный календарь в разрезе валют, представляющий оперативный прогноз остатков денежных средств с учетом изменений активов и пассивов на текущий день или на пять дней вперед.

Рыночный риск в банковской сфере возникает из-за финансовых потерь вследствие изменения курсов иностранных валют и учетных цен на драгоценные металлы.

Управление рыночными рисками в банках происходит на портфельной основе. Основным инструментом управления является установление лимитов рыночных рисков на отдельные портфели.

Портфель состоит из операций на финансовых рынках, обладающих общими характеристиками, такими как допустимые риски, валюта, типы инструментов, используемые ограничения и др. При этом должны быть выполнены следующие принципы:

- Любая операция на финансовых рынках должна принадлежать хотя бы одному портфелю;

- Для каждого портфеля должен быть определен владелец портфеля – подразделение (лицо), ответственное за принятие решений, финансовый результат, предварительный контроль лимитов риска в рамках данного портфеля и связанные с ним операционные инциденты;

- Портфели имеют иерархическую структуру в зависимости от уровня принятия решений по операциям данного портфеля и применяемых лимитов риска. [8]

Лимиты разделяются по способам оценки рисков (метрики) на следующие категории вне зависимости от видов портфелей:

- 1) позиционные лимиты, включая лимиты чувствительности к факторам рисков (брутто и нетто);

- 2) лимиты потерь;

- 3) лимиты на стресс-тестирование;
- 4) прочие ограничения.

Различные группы метрик ограничивают различные источники рыночных рисков. Учитывая неоднородность источников изменения стоимости для разных инструментов, необходимо использовать различные способы измерения риска, чтобы гарантировать комплексную оценку и управление рыночными рискам.

Наибольший удельный вес согласно данным Банка России, в структуре рыночных рисков занимает процентный риск, его доля на 1 января 2019 года составляла 64,7%, доля валютного риска 10%, фондового 9,2% и товарного риска 16,1% соответственно. Данные по рыночному риску (к совокупному капиталу), согласно данным Департамента банковского надзора Банка России, представим в следующей таблице (таблица 6). [9]

Таблица 6.

Рыночный риск банковского сектора

Риски	1.01.2017 г.	1.01.2018 г.	1.01.2019 г.
Рыночный риск (к совокупному капиталу), %	43,7	42,6	37,8
Процентный риск, %	36,8	31,9	24,5
Фондовый риск, %	3,0	3,6	3,5
Валютный риск, %	3,2	4,6	3,8
Товарный риск, %	0,9	2,5	6,1

Таким образом, можно заметить тенденцию к снижению рыночного риска за счет снижения процентного на 7,4% по сравнению с 2018 и на 12,3% по сравнению с 2017. Данные риски объединяются фактором неопределенности финансового результата в будущем из-за изменчивости факторов, обуславливающих такой результат.

Процентный риск складывается из суммы общего (связан с рыночными колебаниями процентных ставок) и специального риска (связан с эмитентом ценных бумаг). [5]

Фондовый риск находится путем сложения специального (риск неблагоприятного изменения текущей стоимости ценных бумаг под влиянием факторов, связанных с эмитентом) и общего фондового (риск, связанный с колебаниями цен на рынке ценных бумаг).

Валютный равен сумме открытых валютных позиций в отдельных иностранных валютах и отдельных драгоценных металлах.

В целом процедуры расчета управления рыночными рисками не сводятся лишь к их расчету, у кредитной организации должен быть разработан свой широкий спектр инструментов управления ими. [6]

Таким образом, в данной статье были рассмотрены основные методики оценки финансовых рисков в банковской деятельности. Оценка риска кредитного портфеля является одним из основополагающих факторов в управлении банковскими рисками. Одним из компонентов управления финансовыми рисками является раскрытие информации по управлению данными рисками и доведения ее до сведения акционеров, кредиторов, вкладчиков, внешних аудиторов, рейтинговых агентств и других заинтересованных лиц.

Список литературы:

1. Большой юридический словарь / под ред. А.Я. Сухарева. 3-е изд., М.: ИНФРА-М, 2017 – 858 с.
2. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2014 – 652 с
3. Демчук, И. Н. О теории рисков и классификации банковских рисков / И. Н. Демчук // Сибирская финансовая школа. – 2009 – №1(72). – С. 95-106.

4. Евдокимова, С. С. Особенности управления банковским кредитным риском при реализации розничных кредитных программ / С. С. Евдокимова, А. В. Глухов //Международный Центр инновационных исследований "Омега сайнс". Международный научный журнал "Символ науки" – 2016 – №1-1 (2016). – С. 101-103.
5. Жариков, В.В. Управление кредитными рисками : учебное пособие / В.В. Жариков, М.В. Жарикова, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009 – 244 с.3.
6. Коваленко, О. Г. Банковские риски: сущность, классификация / О. Г. Коваленко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013 – №3. – С. 340-343.
7. Лаврушин, О.И. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин под ред., Н.И. Валенцева и др. — Москва : КноРус, 2016 – 800 с.
8. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – апрель, 2018 – №174. – URL: https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1704.pdf
9. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – февраль, 2019 – №184. – URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_184.pdf
10. Усоскин, В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. / В.М. Усоскин. – МИПЦ «Вазар-Ферро», 2014 – 328 с.

ГЛАВНЫЕ ОТЛИЧИЯ АУТСОРСИНГА И АУТСТАФФИНГА

Буторина Ирина Александровна

*магистрант, Вятский государственный университет,
РФ, г. Киров*

Гринь Светлана Владимировна

*канд. экон. наук, доцент, Вятский государственный университет,
РФ, г. Киров*

Аннотация. Механизм развития рыночных отношений сегодня характеризуется перманентными изменениями в структуре предприятий, их стремлением быстро и адекватно реагировать на малейшие колебания рынка без дополнительных издержек. Эти резоны объясняют значимость и актуальность передачи вспомогательных функций другим компаниям по средствам аутсорсинга и аутстаффинга.

Большое количество компаний, идущие в ногу со временем, достаточно давно открыли для себя такого рода услуги, которые в нынешних экономических реалиях пользуются все большей популярностью. Данные понятия, безусловно, являются достаточно схожими. Однако, в то же время, между ними имеются и весьма существенные различия, о которых нужно иметь четкое представление заблаговременно.

Основной задачей как аутсорсинга, так и аутстаффинга, можно назвать оказание необходимой помощи в выполнении тех или иных профессиональных задач. Оба этих процесса связаны с привлечением сторонней помощи. Но схема их взаимодействия разная, поэтому необходимо изучить все основные моменты, касающиеся двух этих явлений.

В статье рассмотрена сущность аутсорсинга и аутстаффинга, их правовое регламентирование, описаны функции этих процессов и порядок проведения, проанализированы основные отличия друг от друга, преимущества и недостатки.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстаффинг, эффективность управления, коммерческая организация, снижение рисков

В нынешних экономических реалиях все большей популярностью пользуются аутсорсинг и аутстаффинг. Несмотря на достаточно широкую известность, эти понятия нередко путают между собой. Безусловно, они во многом похожи, но существуют и некоторые различия. И поэтому совершенно очевидно, что вопрос определения главных отличий аутсорсинга и аутстаффинга друг от друга является весьма актуальным на сегодняшний день.

Активное привлечение аутсорсинга и аутстаффинга в процесс деятельности организации является естественным элементом эволюции форм хозяйствования не только в международной экономике, но и в российской. Если рассматривать данное явление под углом уровня экономических субъектов, то можно полагать, что эти процессы представляют собой в наибольшей степени перспективный путь повышения эффективности деятельности предприятия.

Несмотря на положительную динамику своего развития, в отечественной экономике аутсорсинг и аутстаффинг относительно новое явление, перед которым появляется множество задач, такие как: подготовка профессиональных кадров аутсорсинга и аутстаффинга, разработка определенных стандартов и пр.

Цель данной работы изучить понятия аутсорсинга и аутстаффинга и определить их главные отличия друг от друга. Для этого необходимо решить следующие задачи:

1. рассмотреть сущность и специфику аутсорсинга и аутстаффинга;
2. определить основные функции этих процессов и порядок проведения;
3. рассмотреть основные преимущества и недостатки аутсорсинга и аутстаффинга;
4. проанализировать их основные отличия друг от друга.

Объектом исследования является аутсорсинг и аутстаффинг.

Предметом исследования выступают отличия аутсорсинга от аутстаффинга.

Главные отличия аутсорсинга и аутстаффинга.

Так в чем же заключаются основные отличия аутстаффинга и аутсорсинга и что это вообще такое?

Оба этих процесса относятся к вопросу привлечения помощи со стороны, но это достаточно общая характеристика. Чтобы мы могли отличать оба этих понятия, необходимо четко понимать их специфику, функции и определение. Именно поэтому, начинать нужно с терминологии, т.е. с точного определения самого понятия.

Аутсорсинг представляет собой особую форму трудовых отношений между компанией и организацией-провайдером, специализирующейся на предоставлении определенного рода услуг. Специфика заключается в том, что компания прибегает к помощи сторонней рабочей силы непосредственно в тот момент, когда это действительно нужно [3, с. 121].

К примеру, компания занимается производством какого-нибудь продукта, после чего готовит его к реализации. Естественно, чтобы товар продвигался, нужны услуги рекламы, чтобы о продукте узнали повсеместно.

Содержать отдел рекламы с момента производства продукта не всегда оказывается целесообразным и выгодным, поэтому компания прибегает к услугам сторонней помощи – рекламного агентства.

Та же самая практика происходит и при привлечении системного администратора или программиста. Компания может не нуждаться в нем на постоянной основе, ведь необходимость в установке программ или программного обеспечения возникает не так часто.

Наиболее предпочтительным вариантом, в данном случае, выглядит привлечение программиста со стороны, оплачивая его услуги по факту выполненной работы [1, с. 314-315].

Что касается аутстаффинга, то здесь схема взаимодействия немного другая. Компания обладает собственным штатом работников, но определенную ее часть оформляет в других организациях-провайдерах.

При аутстаффинге сотрудники продолжают трудиться на своих рабочих местах, т.е. в самой компании, хотя официально они числятся в другой организации.

Компания, в которой будут числиться такие сотрудники, называется аутстаффером. Бывает и другая схема сотрудничества. Компания-аутстаффер имеет в своем распоряжении штат сотрудников, услуги которых могут быть востребованы другими компаниями. Это могут быть грузчики, сварщики, банковские сотрудники и прочие специальности [2, с. 220].

Составляется договор аутстаффинга, на основании которого компания передает другой организации штат своих сотрудников для выполнения профильных задач.

Функции.

Одним из основных отличий двух этих процессов является специфика выполняемых функций привлеченных сотрудников. Если при аутсорсинге выполняется ряд достаточно специфических задач, не являющихся основными для организации, то при аутстаффинге немного другая ситуация.

Привлеченные сотрудники выполняют профильные функции и задачи, т.е. осуществляют деятельность, которая является для компании основной.

В частности, аутсорсинг способен выполнять следующие функции:

Бухгалтерские услуги;

Вопросы кадров;

Техническое обслуживание различного уровня;

Перевозки и прочая логистика;

Мелкие строительные работы и пр. [2, с. 133]

Аутстаффинг обладает более широким диапазоном, ведь он характеризуется выведением сотрудников за штат, хотя они продолжают выполнять свои профессиональные обязанности.

Подобные схемы сотрудничества характерны для банковских организаций, хотя и в других отраслях они могут встречаться.

Законодательное регулирование.

Правовое регламентирование этих понятий появилось относительно недавно, несмотря на достаточно длительную практику подобных действий. В частности, процесс аутстаффинга стал регламентируемым лишь в 2014 году, когда в Трудовом кодексе появилась соответствующая глава – 53.1.

В данной главе говорится о возможности привлечения сотрудников из другой компания для осуществления определенного рода деятельности, но при условии полного соблюдения их прав и свобод. Здесь также говорится о нюансах заключения соглашений между двумя компаниями, чтобы права обеих сторон не нарушались.

Что касается аутсорсинга, то этот процесс регулируется другими нормативно-правовыми актами. В данном случае, во внимание принимается Гражданский кодекс, а точнее – 779 и 783 статьи, где четко прописаны все процессы оказания услуг на договорной основе.

Основные отличия.

Для того чтобы уметь разбираться в этих явлениях, необходимо четко понимать: чем же отличается аутсорс от аутстафа. Рассмотрим все эти нюансы в приведенной ниже таблице [3, с. 98].

№	Основные критерии	Аутстаффинг	Аутсорсинг
1	Рабочее место	Весь рабочий коллектив осуществляет сою профессиональную деятельность на территории основного работодателя, т.е. компании-заказчика. Соответственно, рабочие должны подчиняться тем правилам, которые установлены этой организацией.	Работники осуществляют свою деятельность в компании-аутсорсере. Компании, которая сделала заказ по поводу выполнения определенного вида работ, предоставляется готовый проект, либо реализованная услуга.
2	Взаимоотношения	Компания-заказчик заключает соответствующий договор с организацией-исполнителем. Что касается вопроса трудовых отношений, т.е. оплаты отпуска, больничного, налоговых взносов и других видов взаимоотношений, то заказчик не имеет к этому делу никакого отношения.	Компания-аутсорсер в ответе за своих работников полностью. Именно она оплачивает больничные листы, налоговые отчисления и иные пособия и компенсации.
3	Что подлежит оплате?	Весь процесс осуществления работы происходит на территории заказчика, поэтому он может контролировать ее ход, исполнение, а также предъявлять претензии и требования. Соответственно, оплачивается именно весь рабочий процесс.	При аутсорсинге оплачивается конкретный результат, т.е. его не интересуют способы, которыми он был достигнут. Именно поэтому, режим работы сотрудников его мало интересует, главное, чтобы предоставляемая услуга была высокого качества.
4	Схема сотрудничества работодателя и подчиненных	Компания-заказчик оплачивает именно людской ресурс, т.е. тех работников, которые зарегистрированы в другой организации, но работают у него на постоянной основе. Соответственно, заказчик может ими распоряжаться по своей воле, но учитывая все их права и свободы.	При аутсорсинге оплачивается именно оказываемая услуга, поэтому полномочия заказчика не распространяются на привлеченных сотрудников.

5	Специфика договорных отношений	В договоре ясно прописано, что заказчику предоставляется определенное количество работников. Исполнителем договора может быть различная организация, включая кадровое агентство.	В данном случае, составляется договор об оказании услуг. Что касается исполнителя, то им может быть самая различная организация – строительная фирма, бухгалтерское и рекламное агентство, компания IT-специалистов и т.д.
---	--------------------------------	--	--

Также разницей двух этих процессов является специфика выполняемого труда. Аутсорсинг, как правило, направлен на выполнение интеллектуального труда, в то время как аутстаффинг предполагает выполнение абсолютно любой работы.

Порядок проведения.

Мы рассмотрели основные различия двух этих процессов, касающиеся специфики трудовых отношений между работодателем, т.е. компанией заказчиком, и исполнителем. Но различие есть и в порядке проведения аутсорсинга и аутстаффинга, поэтому мы рассмотрим и этот вопрос.

Осуществление аутсорсинга проводится примерно по одному принципу вне зависимости от отрасли деятельности компании-заказчика. Стандартный процесс проведения выглядит следующим образом:

1. Первоначально оценивается весь спектр предполагаемых работ. Четко оговаривается оплата, а также все малейшие нюансы договорного соглашения.
2. Составляется договор об оказании услуг, который подписывается обеими сторонами.
3. Специалист или группа работников осуществляют свою деятельность, реализуя тем самым поставленные задачи. Естественно, делают они это в соответствии с теми сроками, которые были прописаны в договоре.
4. Формируется отчет о проделанной работе, который подводит итоги взаимного сотрудничества.
5. Компания-заказчик производит полный расчет с исполнителем. Если претензии отсутствуют, то составляется специальный акт о выполненных работах [5, с. 311-312].

Что касается аутстаффинга, то он проводится несколько иначе:

1. Компания-исполнитель, которая предоставляет наемных сотрудников, тщательно изучает специфику деятельности компании-заказчика. Во внимание принимаются задачи, которые можно будет решить с помощью привлеченной рабочей силы.
2. Между двумя сторонами составляется соответствующий договор. В нем должна быть прописана стоимость самой услуги.
3. После того, как договор подписан, сотрудники приступают к осуществлению своей профессиональной деятельности.

Необходимо отметить, что договор аутстаффинга не предполагает конечный результат, что отличает его от договора оказания услуг, который составляется при аутсорсинге [4, с. 201].

Преимущества и недостатки.

Оба этих процесса направлены на сокращение расходов компании-заказчика, поэтому практика использования аутсорсинга и аутстаффинга достаточно широка. Но нельзя не отметить тот факт, что каждый из этих процессов обладает своими плюсами и минусами, поэтому попробуем их сравнить с точки зрения положительных и отрицательных сторон подобных видов сотрудничества.

Если говорить о плюсах аутсорсинга, то для заказчика безусловным преимуществом является необязательное предоставление рабочего места.

Кроме того, оплата осуществляется только по факту, т.е. за конечный результат. Что касается недостатков, то работодателю достаточно трудно контролировать сам ход работы.

Аутстаффинг предполагает постоянное наличие работников на территории компании-заказчика, поэтому он может полностью контролировать их действия.

Соответственно, в случае нарушения трудовой дисциплины, либо некомпетентности отдельных сотрудников, работодатель может применять различные штрафные действия.

Что касается недостатков, то работодатель обязан полностью оплачивать заработную плату работника, а не за саму услугу.

В целом же хочется отметить, что эти схемы трудовых отношений направлены на оптимизацию финансово-хозяйственной деятельности организации, поэтому они достаточно популярны в различных сферах и отраслях.

Выводы.

Таким образом, аутсорсинг представляет собой особую форму трудовых отношений между компанией и организацией-провайдером, специализирующейся на предоставлении определенного рода услуг. Его специфика заключается в том, что компания прибегает к помощи сторонней рабочей силы непосредственно в тот момент, когда это действительно нужно.

Что касается аутстаффинга, то здесь компания обладает собственным штатом работников, но определенную ее часть оформляет в других организациях-провайдерах. При аутстаффинге сотрудники продолжают трудиться на своих рабочих местах, т.е. в самой компании, хотя официально они числятся в другой организации.

При аутсорсинге выполняются функции задачи, не являющиеся основными для организации, а при аутстаффинге немного другая ситуация. Привлеченные сотрудники выполняют профильные функции и задачи, т.е. осуществляют деятельность, которая является для компании основной.

Если говорить о плюсах аутсорсинга, то для заказчика безусловным преимуществом является необязательное предоставление рабочего места, а оплата осуществляется только по факту, т.е. за конечный результат. Что касается недостатков, то работодателю достаточно трудно контролировать сам ход работы.

Положительным моментом аутстаффинга является постоянное наличие работников на территории компании-заказчика, поэтому он может полностью контролировать их действия. Соответственно, в случае нарушения трудовой дисциплины, либо некомпетентности отдельных сотрудников, работодатель может применять различные штрафные действия. К недостаткам относится то, что работодатель обязан полностью оплачивать заработную плату работника, а не за саму услугу.

Помимо отличий аутсорсинга и аутстаффинга по таким критериям, как: рабочее место, взаимоотношения, оплата, схема сотрудничества работодателя и подчиненных, специфика договорных отношений, стоит отметить, что аутсорсинг, как правило, направлен на выполнение интеллектуального труда, в то время как аутстаффинг предполагает выполнение абсолютно любой работы.

В целом же хочется отметить, что схемы оптимизации определенных процессов финансово - хозяйственной деятельности организаций по средствам аутсорсинговых и аутстаффинговых услуг достаточно популярны в различных сферах и отраслях на сегодняшний день.

Список литературы:

1. Аксенов, Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов. - Москва: Наука, 2014. – 919 с.
2. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента: учебное пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. М. : ИНФРА-М, 2017. 332 с.
3. Дж. Хейвуд Брайан Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ / Пер. с англ. -- М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. - С. 100-136
4. Календжян, С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. М. : Дело, 2017. 272 с.
5. Одегов, Ю. Г. Аутсорсинг в управлении персоналом. Учебник и практикум / Ю.Г. Одегов, Ю.В. Долженкова, С.В. Малинин. - М.: Юрайт, 2014. - 390 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Дмитренко Анна Игоревна

*Студент, БГТУ им. В.Г. Шухова,
РФ, г. Белгород*

Ширина Наталья Владимировна

*доцент, канд. техн. наук, БГТУ им. В.Г. Шухова,
РФ, г. Белгород*

Методология кадастровой оценки недвижимости в Российской Федерации сформировалась под воздействием международного опыта оценки недвижимости для целей налогообложения. Последующее развитие оказала большое влияние 15-летняя практика кадастровой оценки земельных участков. Методы и подходы используются при определении кадастровой стоимости зданий, сооружений, помещений и иных объектов недвижимости.

Понятия земли и земельных отношений всегда были в центре повышенного внимания общественных и естественных наук. Сложно найти более многоаспектное понятие, чем земля, которая одновременно рассматривается как природный объект и важнейший природный ресурс, пространственный базис жизнедеятельности людей и важнейшая составная часть экологической системы, а также объект гражданского оборота.

С момента перехода экономики страны к рыночным отношениям значение института оценки резко возрастает – по мнению ведущих ученых-экономистов, «оценка стоимости земли лежит в основе огромного множества принимаемых решений – от выработки экономических инструментов земельно-имущественной политики страны, региона, муниципалитета, до управления стоимостью пред-приятия и принятия решения о цене сделки, величине кредита, целесообразности инвестиций и других подобных решений». Также институт оценки земли рассматривается в качестве составной части «земельных инструментов, способствующих созданию стимулов для инвестиций и новых рабочих мест, обеспечивающих надежное основание для принятия решений, для улучшений качества жизни, в том числе в части гарантий прав собственности и предоставления услуг.

Одной из важных проблем государства и общества является проблема налогообложения, выкупа недвижимости и т.д. К данной категории, применительно к земельным участкам, относится кадастровая стоимость.

Под кадастровой стоимостью следует понимать установленную в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, которая должна быть определена методами массовой оценки, а в случае, когда использование таких методов невозможно, под ней понимается рыночная стоимость объекта недвижимости, которая определяется индивидуально для этого конкретного объекта недвижимости в рамках законодательства об оценочной деятельности. В основе кадастровой оценки лежит деление земли на категории и вид использования.

В настоящее время земельный налог является единственным видом налога, база которого исчисляется на основании кадастровой стоимости земельного участка. Исчисление кадастровой стоимости земельных участков производится в соответствии со специальной методикой. Следует отметить, что формирующаяся система оценки кадастровой стоимости не лишена проблем и несогласованностей, которые были характерны для ранее существовавшей системы налогообложения, которая базировалась на инвентаризационной стоимости.

В данной области главная проблема, состоит в том, что оспаривание устанавливаемой на базе методологии массовой оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости производится с учетом данных об их же рыночной стоимости, но уже рассчитанной на основе методологии индивидуальной оценки. Итогом параллельного применения этих двух оценочных методологий выступают абсолютно разные результаты.

Массовая оценка ведется по разработанным моделям, а для сложных объектов разрешено применение индивидуальных методик. Модернизация системы имущественного налогообложения, сориентированная на использование кадастровой оценки на практике, установила две актуальные проблемы, которые государство предложило налогоплательщикам решать самостоятельно.

Проблема несогласованности между итогами государственной кадастровой оценки реальной рыночной ситуации также может быть обусловлена следующими факторами: информационного дефицита в отношении оцениваемого объекта либо объектов, используемых в качестве аналогов; неверной интерпретации каких-либо стоимостных характеристик; отсутствия единой оценочной методики; сжатых временных рамок для работ по определению кадастровой стоимости; демпинга на рынке оценочных услуг.

Кадастровая стоимость объектов должна быть близка к рыночной цене, в практическом отношении требовать этого в рамках массовой оценки для подавляющего большинства объектов недвижимости на сегодняшний день нереально. Представляется, что решение данной проблемы также должно быть решено за счет формирования достаточно надежных исходных данных для оценки, исчерпывающе характеризующих используемые в качестве аналогов объекты.

Требующей особого внимания служит проблема несогласованности действующих классификаций объектов недвижимости. Группы действующего классификатора видов разрешенного использования земельных участков полностью не совпадают с группами, которые приведены в методических рекомендациях по кадастровой оценке земельных участков в составе земель населенных пунктов и с классами, утвержденными в Налоговом кодексе Российской Федерации. Также серьезной проблемой является отсутствие четких и согласованных систем классификации объектов незавершенного строительства, сооружений и единых недвижимых комплексов для целей проведения кадастровой оценки.

Совершенствование концептуальных основ и развитие методологии налогообложения и кадастровой оценки недвижимости в условиях перехода к налогообложению на основе кадастровой стоимости недвижимости для увеличения налогового потенциала территорий и установления социальной справедливости в налогообложении приобретают особую актуальность.

Вторая — заключалась в том, что имеющаяся рыночная инфраструктура не способствует формированию стабильной налоговой базы, в силу чего требуется переход к ее нормативному определению путем установления экономически оправданных цен.

В законе получил закрепление ряд фундаментальных принципов проведения кадастровой оценки: единство методологии определения кадастровой стоимости; постоянная актуализация требуемых для определения кадастровой стоимости сведений; независимость и прозрачность процедур кадастровой оценки, а также контроль за итогами определения кадастровой стоимости.

Кроме того, важное изменение заключено в возможности проведения кадастровой оценки недвижимости по критерию фактического использования, поскольку нередки ситуации несовпадения сложившегося фактического использования с учетной документацией, что влечет завышение кадастровой стоимости. Также важно указать на введение ценового зонирования, что позволит визуализировать средние типовые стоимостные уровни в отношении тех или иных объектов недвижимости, уяснить саму логику оценочного процесса в контексте того или иного рыночного сегмента. Так, на сегодняшний день оценочное сообщество привыкло к группировке по критерию разрешенного использования, в то время как методика не содержит указания на принцип группировки объектов, что порождает вопрос о единообразии результатов кадастровой оценки и невозможности межрегионального сопоставления.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2015) // СЗ РФ, № 31, 03.08.1998, ст. 3824.

2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // СЗ РФ. 29.10.2001. № 44. Ст. 4147.
3. Приказ Минэкономразвития России от 22.10.2010 № 508 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)» (с изм. и доп.). // СПС «Консультант Плюс».
4. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3813.
5. Варламов А. А., Комаров С. И. Оценка объектов недвижимости: учебник. М.: Форум, 2015. — 640 с. — С. 254.
6. Грибовский С. Нужно менять концепцию кадастровой оценки // Недвижимость и строительство Петербурга. — 2016. — № 1(892). — С. 14.

ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Замалютдинов Руслан Юрикович

*магистрант, Самарский государственный технический университет,
РФ, г. Самара*

Аннотация. В настоящее время все большее внимание уделяется процессам, связанным с интернет-торговлей. Потому в статье проведен анализ вопроса прогнозов развития интернет-торговли в России.

Ключевые слова: интернет-торговля, интернет, рынок, перспективы, динамика, торговля.

Интернет-продажи набирают всё большую популярность как за рубежом, так и в России. Хотя офлайн покупок по-прежнему гораздо больше, чем онлайн, всё же динамика прироста торговли по Интернету настолько высока, что скоро картина может сильно поменяться. В этой статье рассказывается о перспективах интернет-торговли в России на следующие годы с учётом нынешнего положения дел.

С каждым годом становится всё выше прирост на рынке интернет-торговли. В 2018 году он достиг 185 млрд. рублей в год, а к 2023 году, если тренды сохранятся, за пять лет рынок вырастет до 2,4 трлн. [1]

Также приведем несколько числовых значений в данном направлении:

- 945 млрд за 2017 год составили внутрироссийские онлайн-продажи (материальные товары), к 2020 году продажи планируются на 10% больше.
- Онлайн продажи выросли на 18% за 2017 год, в 2020 году ожидается увеличение еще на 15%
- Количество онлайн заказов увеличилось на 22% в 2017 году, в 2020 году ожидается увеличение еще на 30%.

Потребители с одинаковой частотой совершают покупки в российских и зарубежных магазинах в Интернете. Сейчас важным трендом является рост самовывоза. Точек самовывоза становится всё больше. Самая быстрая доставка – это доставка пищевых и медицинских товаров. Книги и диски доставляются не так быстро.

Молодёжь чаще всего покупает онлайн смартфоны. Однако, и другие категории граждан не сильно отстают в этом плане. Те, кто имеет онлайн-стаж от пяти до десяти лет, составляют 26% покупателей телефонов онлайн. Часто онлайн покупают сотовые жители небольших городов.

Если говорить про мобильные покупки, то из них каждая 4-ая покупка – с сотового. С помощью смартфона граждане покупают 53% товаров. Это делается по той причине, что сотовый всегда находится под рукой. Мобильные покупки делятся на покупки с помощью приложений и браузера. Это две совершенно разные вещи. Наиболее платёжеспособная аудитория – у покупок через приложения. Через браузер покупать не так удобно. [2]

Сейчас посещаемость 80 тысяч интернет-магазинов – более двадцати человек в день. Но меньше десяти тысяч магазинов получают более двадцати заказов за один день. Поскольку внедряются всё более инновационные технологии, в интернет-магазинах продаётся всё, кроме алкоголя и сигарет. Алкоголь и сигареты законодатель не разрешает продавать плохо контролируемым путём. Однако, Министерство финансов собирается разрешить продажу алкоголя, поэтому ожидается новый бум в сфере интернет-торговли.

Сейчас всё больше еды заказывается из предприятий общественного питания. В 2019 году прибавились темпы развития этой модели пищевого поведения на 25%. В ближайшие пять лет будет всё динамичнее развиваться торговля едой онлайн. Важно заметить, что для интернет-торговли пищевыми продуктами необходимо оснащение, такое, как контейнеры, которые сохраняют блюда от остывания и негодности, транспорт и терминалы, через которые платятся деньги.

Интернет-торговля становится самостоятельной индустрией. Сейчас возрастает необходимость разрабатывать IT-решения, необходимые для созданных раньше сайтов корпоративного характера. Электронная торговля имеет отчётливые преимущества перед обычными продажами. Экономятся средства на содержания персонала, сервисы функционируют круглосуточно, идёт интеграция с системами учёта. Однако, остаётся один недостаток: нельзя оценить товар на глаз. Но при этом товары сейчас очень хорошо описываются в особых роликах Интернета.

Предприятия собираются массово перераспределять торговлю на интернет-площадки. Бытовая техника всё чаще покупается по Интернету. Однако, в конечном итоге это так прочно войдёт в жизнь, что и другие товары можно будет продавать каждый день и получать на одной площадке по многу заказов. Агрегаторы – площадки для сбыта товаров и даже услуг – получают развитие в России не меньше, чем за рубежом. Отечественная площадка «Озон» постепенно становится не менее популярной, чем зарубежные «Алибаба» и «Алиэкспресс». «Озон» уже имеет аудиторию почти в девять миллионов человек. Хотя пока AliExpress никто не догнал, потому что её аудитория – почти двадцать два миллиона человек. Площадки Рунета продают различную электронику. Эти площадки принадлежат в основном крупным магазинам, которые есть офлайн. Например, М-Видео. Это один из крупнейших магазинов электронной техники, который имеет сайт со страницами практически для каждого города нашей страны. Скоро должны будут появиться и другие площадки, поскольку количество IT-специалистов постоянно увеличивается. [3]

Становится всё популярнее продажа спортивных аксессуаров. Есть отрасли, которые вообще могут реализовываться только через интернет-площадки. Например, продавцы снарядов для бильярда или поставщики услуг, связанных с Интернетом. Запасные части для автомобилей тоже всё чаще можно купить по Интернету. В Интернете есть большие каталоги строительных материалов, мебели, других атрибутов для дома. Хотя их нельзя проверить на ощупь, сейчас каждый предмет подробно описан в каталогах интернет-магазинов, а продавцы офлайн магазинах порой и не найдут таких слов, чтобы их описать.

Однако, есть в этой сфере и проблемы. Например, административные барьеры. Сейчас ещё не создано юридическое определение выражений «электронная торговля» и им подобных. Нет регламентов и инструкций для проверок магазинов онлайн. Другой барьер – иностранные конкуренты. Трансграничная торговля развита в очень большой степени. Подавляющее большинство зарубежных товаров покупается онлайн в Китае. Отправления из Китая – 90%, из Европы – только четыре процента и два процента товаров из Америки. Это связано во многом с тем, что настолько популярным является AliExpress. Чтобы решить проблему трансграничной торговли, надо уменьшить налоговую и таможенную нагрузку на предпринимателей.

В целом картина выглядит достаточно положительной. Всё больше товаров покупается онлайн, и это позволяет снизить расходы, поскольку не надо платить деньги продавцам.

При этом, техника для хранения продуктов и разного рода терминалы всё равно нужны. Перевозки на дальнее расстояние тоже требует затраты ресурсов. Чтобы это хорошо окупалось, надо продвигать отечественные интернет-площадки и снижать налоговое и таможенное бремя, мешающее продвижению предпринимателей.

Список литературы:

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности». Федеральный закон Российской Федерации от 5 мая 2014 г. N 111-ФЗ
2. Волостнов А. Российский рынок микроэлектроники сегодня и завтра [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.semiconrussia.org/en/sites/semiconrussia.org/files/docs/Volostnov_presentation_2014.pdf
3. Интернет-торговля. Практический вебинар [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://pau.ru/novosti/webinar>

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Макарова Екатерина Олеговна

*Магистрант Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Кемерово*

Основной составляющей частью финансовой политики является налоговая политика предприятия. Она гарантирует гармоничную увязку результатов деятельности предприятия с решением общегосударственных задач с помощью абсолютного выполнения требований налогового законодательства. Налоговая политика основывается на основе финансовой информации и реализует распределительную функцию финансов, определяя размеры денежных средств, остающихся в распоряжении предприятия и перечисляемых в бюджет или во внебюджетные фонды. Сущность налоговой политики юридического лица состоит в разработке системы методов и приемов ведения и предприятия отношений с контрагентами, оптимизирующей величину налогов при соблюдении налогового законодательства.

Налоговая политика предприятия – это модель его действия в области налоговых отношений, определяющаяся целями задачами формирования бизнеса в установленных параметрах внешней среды.

Налоговая политика сказывает значительное воздействие на финансовые результаты и на полезное действие финансово - хозяйственной деятельности предприятия. Она оказывает воздействие и на развитие учетной политики, потому что на основе бухгалтерской информации создаются отчеты перед фискальными органами.[1. с.285]

Целью предприятия является эффективная деятельность, обеспечивающая получение прибыли в интересах акционеров предприятия.

Целью налоговой политики является максимизация прибыли при минимизации издержек, включающих налоговые платежи.

Главной целью налоговой политики является повышение эффективности налогообложения.

Главной задачей формирования налоговой политики предприятия считается выбор наиболее доступных вариантов осуществления налоговых платежей.

Поэтому налоговая политика предприятия может включать в себя:

- следование налоговому законодательству;
- выбор организационно-правовой формы и выбор юридического адреса предприятия;
- выбор правильной тактики работы с налоговой инспекцией;
- поиск иных форм налоговых льгот;
- выбор выгодных расчетов и форм хозяйственных договоров;
- учет финансовых потерь и налоговых рисков;
- наиболее выгодное вложение прибыли, активов, инвестиций.

Путем формирования эффективной налоговой политики, разрешается проблема минимизации налоговых платежей с целью увеличения прибыли. [6. .307]

Существует несколько принципов:

1. Соблюдать налоговое законодательство.
2. Строгий учет изменение в налоговой системе.
3. Плановое определение сумм для налоговых платежей.
4. Создание на плановый период «Налогового календаря».

В процессе формирования налоговой политики предприятия имеет место определение стратегических целей деятельности предприятия в области налогового планирования.

Налоговое планирование на предприятии – это один из самых действенных инструментов в повышение эффективности предприятия.

Налоговое планирование представляет собой ряд мероприятий на уменьшение налоговых выплат.

Уровни налогового планирования на предприятии.

Эффективность налогового планирования существенно увеличивается при условии правильного и целенаправленного предприятия, которое учитывает развитие коллектива людей, которые будут заниматься этой работой, разработкой плана, целей и задач налогового планирования, а также разработкой и реализацией схем минимизации налоговых платежей.

Правильное налоговое планирование дает возможность предприятию:

- соблюдать налоговые законодательства;
- свести к минимуму налоговые обязательства;
- повысить прибыль;
- разработать дальнейшие взаимовыгодные соглашения с поставщиками и заказчиками;
- разумно руководить денежными потоками;
- избегать штрафных санкций.

Формирование элементов учетной политики для целей налогообложения предприятия считается главным условием налогового планирования и влияет на финансовое положение предприятия. Тем самым обеспечивает рост собственного капитала.

Что бы перейти к оптимизации налоговых выплат, рекомендуют спланировать налоговую политику. Поэтому налоговое планирование состоит из трех этапов:

1. Определить, какую сумму налогов, и в какие сроки нужно оплатить.
2. Проверить, можно ли минимизировать налоговые платежи.
3. Раскрыть и минимизировать налоговые риски.

Первый этап состоит в том, чтобы спрогнозировать будущие платежи на основе тех сроков уплаты, которые прописаны в Налоговом Кодексе. Образовывается график платежей, а суммы налогооблагаемой базы тем более легко просчитать, если у предприятия будет бюджетное планирование своих доходов, расходов, движения имущества, а так же фонда оплаты труда.

Второй этап предполагает собой процесс оптимизации налоговых платежей, путём применения всех законных способов.

Третий этап самый главный на сегодняшний момент для налогового планирования предприятия. Обязательно нужно помнить, что мнение налогоплательщика, не всегда поддерживается налоговыми органами и налогоплательщику придется доказывать свое правильное решение в суде. Виды оптимизации, которые вызовут, споры с налоговыми органами в основном бывают, неоправданными. И поэтому расходы на судебные разбирательства могут превысить экономию на налогах. Это называют налоговый риск. [2. с.72-76]

Прежде чем приступить к налоговой оптимизации, следует оценить налоговый риск. Например, одно дело, если на предприятие в штате есть опытный, грамотный юрист, который умеет отстаивать интересы своего работодателя в суде, а другое дело, если нужно будет нанять специалиста со стороны, тем самым на него тратить огромные деньги.

Законная оптимизация налогообложения не противоречит налоговому законодательству и представляет собой грамотное планирование налогов, позволяющее предприятию выбирать наилучшую модель налогообложения и, таким образом, достигать наилучших финансово-экономических показателей.

Таким образом, налоговое планирование можно определить как предприятие деятельности налогоплательщика, так, чтобы минимизировать его налоговые обязательства на стабильный период без нарушения.

Формирования эффективной налоговой политики, разрешается проблема путем минимизации налоговых платежей с целью увеличения прибыли.

Формирование оптимальной налоговой политики, так же как разработка любых других управленческих решений, должно основываться на анализе факторов, которые оказывают большое влияние на деятельность субъекта налоговой политики и вносят вклад в определение его преимуществ, в процессе принятия этих решений.

Список литературы:

1. Александров, И.М. Налоги и налогообложение / И.М. Александров. - М.: Дашков и К, 2017. - 285 с.
2. Гонтарь И.Ю. Оптимизация налогообложения на предприятиях в современных условиях / И.Ю. Гонтарь, Е.С. Тищенко // Наука XXI века: вопросы, гипотезы, ответы. – 2016 г. - №13 – 72-76с.
3. Кушубакова Б.К. Учетная политика как инструмент оптимизации налоговых платежей предприятия // Налоговый вестник.
4. Лыкова, Л.Н. Налоги и налогообложение. учебник и практикум для спо / Л.Н. Лыкова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 323 с.
5. Миляков, Н.В. Налоги и налогообложение: Учебник: Гриф / Н.В. Миляков .- 7-е изд., перераб. и доп. -- М. : ИНФРА-М, 2016 .- 501с.
6. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2016. 307 с. Серия: Бакалавр. Прикладной курс.

АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КРІ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ НА ПРИМЕРЕ ООО «ДЕЗАРМ»

Никулин Михаил Игоревич

*магистрант, Иркутский государственный университет, Байкальская международная
бизнес-школа (институт), Сибирско-американский факультет менеджмента,
РФ, г. Иркутск*

Система КРІ не может существовать в отрыве от персонала компании. Работодатель может оценить своих сотрудников и понять вклад каждого сотрудника в общий результат деятельности предприятия. Руководство при помощи КРІ так же может вовремя отреагировать и принять меры в случае отклонения какого-либо показателя от поставленных целей и создать дополнительную мотивацию для персонала.

Особенно актуально это становится для предприятий, которые работают на рынке услуг, ведь одна из ключевых статей расходов предприятия, предоставляющего услуги – это расходы на персонал. Важно понимать насколько эффективно используются трудовые ресурсы. Качественная система мотивации персонала – одно из главных конкурентных преимуществ на рынке услуг

Основная цель статьи – выяснить необходимость внедрения ключевых показателей эффективности в компанию ООО «Дезарм» и понять их преимущества.

Первичная информация для исследования была собрана посредством личного интервью с управляющим компании и анкетированию. Из методов заполнения анкеты была выбрана их электронная отправка, что гарантирует анонимность, позволяет полностью контролировать формулировку вопросов, не оказывает давления на участников в плане времени и сводит к минимуму пристрастность, которая может существовать в случае физического присутствия. В частности, вопросник был разослан по электронной почте в качестве ссылки на облачное хранилище данных.

В ходе интервью с управляющим компании были выяснены основные принципы работы сотрудников и методы их оценки, начиная с устройства на работу, заканчивая – увольнением. Так, при устройстве на работу кандидаты проходят собеседование с управляющим компании. Это необходимо для выявления необходимых для должности качеств и умений.

По словам управляющего, в данном процессе нет определенного алгоритма и все проходит на усмотрение интервьюера. Однако, каждый раз при собеседовании, выясняются основные факторы, такие как:

- Уровень образования;
- Опыт работы;
- Место прошлой работы (при наличии опыта);
- Цели сотрудника и требования/пожелания к работодателю;
- Соответствие компетенциям, указанным в резюме;
- Проверка необходимых документов и справок.

Исходя из требований, предъявляемым к вакансии, управляющий задает необходимые вопросы для выяснения вышеуказанных пунктов. Также, в процессе собеседования, управляющий выяснит будет ли вписываться тот или иной кандидат в культуру компании и команду. В «Дезарм» - это является немаловажным фактором, так как небольшие размеры компании подразумевают тесную работу и постоянную коммуникацию друг с другом.

В случае прохождения собеседования и удовлетворения обеими сторонами условиями работы, кандидат проходит оплачиваемую стажировку в течении 2 недель. За этот срок оценивается насколько верно и качественно сотрудник выполняет свои обязанности и как общается в коллективе. После окончания испытательного срока анализируется проделанная работа, отзывы сослуживцев и отзывы клиентов (при наличии). Все это влияет на окончательное решение о трудоустройстве в компанию.

Дальнейшая оценка эффективности сотрудников сводится к анализу бухгалтерской отчетности и результатам деятельности компании. То есть, это означает, что компания не использует никакой системы для определения эффективности каждого сотрудника. Единственные показатели, которые использует управляющий компании – это показатели бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. Соответственно, заработная плата сотрудников никак не связывается с результатами их деятельности и имеет постоянный статичный характер. Исключение составляют сотрудники отдела продаж.

Расчет заработной платы сотрудников отдела продаж производится с учетом выполнения планов продаж. Для них заработная плата состоит из оклада и премии за выполнение плана продаж. Планы продаж составляются на месяц с учетом сезонности, общей ситуации на рынке, показателей прошлых лет и желаемого результата менеджера. План разделяется на 3 уровня: минимальный план, норма и план максимум. Таким образом, при достижении каждого повышенного уровня премия разная и составляет определённый процент от продаж. Пример плана продаж на месяц можно увидеть в таблице ниже (табл. 1).

Таблица 1.

Пример плана продаж ООО «Дезарм»

	Факт прошлого года, руб.	План минимум		Норма		План максимум	
		Продажи, руб.	Премия, %	Продажи, руб.	Премия, %	Продажи, руб.	Премия, %
Дезинфекция	150 000	150 000	1%	160 500	1,5%	172 500	2%
Дезинсекция	350 000	350 000	1%	374 500	1,3%	402 500	1,8%
Дератизация	300 000	100 000	1%	107 000	1,5%	115 000	2%
Товар 1	25 000	25 000	0,5%	26 750	1%	28 750	1,5%
Товар 2	10 000	10 000	0,5%	10 700	1%	11 500	1,5%

Мотивация в компании практически не развита. Как упоминалось ранее, материальной мотивации подвержены только сотрудники отдела продаж. Остальные сотрудники получают фиксированный оклад. К нематериальной мотивации можно отнести похвалу за выполненный максимальный план продаж.

В ходе анкетирования сотрудников было задано 7 вопросов, которые позволили понять отношение сотрудников к компании, системе мотивации и измерению эффективности. Каждый вопрос составлен так, что на него можно ответить только «да» или «нет».

Таблица 2.

Анкетирование сотрудников ООО «Дезарм»

Вопросы	Да	Нет
Вопрос № 1: «Знаете ли Вы стратегические цели компании?»	17%	83%
Вопрос № 2: «Знаете ли вы, какой вклад вносите в развитие компании и ее результат?»	33%	67%
Вопрос № 3: «Есть ли в компании дополнительная мотивация сотрудников помимо оклада?»	17%	83%
Вопрос № 4: «Нравится ли вам атмосфера в коллективе?»	92%	8%
Вопрос № 5: «Знаете ли вы, что компания намерена расширяться?»	25%	75%
Вопрос № 6: «Хотели бы вы продвигаться по карьерной лестнице в данной компании?»	58%	42%
Вопрос № 7: «Как вы считаете, показатели, которые будут отражать вашу эффективность и с помощью которых вы сможете влиять на свою заработную плату будет вас мотивировать?»	75%	25%

Вопрос № 1 (см. табл. 2) был задан, чтобы выяснить, насколько сотрудники фирмы осведомлены о стратегии компании и целях в ближайшее будущее. Оказалось, что о планах компании знают только 2 человека из 12, что составляет 17% от общего числа сотрудников. Это говорит о том, что персонал «Дезарм» плохо понимает миссию и цели компании, а значит слабо понимают в каком направлении будет развиваться она и ее работники.

Вопрос №2 (см. табл. 2) отражал понимание персонала своей значимости для компании. 67% опрошенных ответили, что не осознают, как конкретно они влияют на успех или провал организации. Непонимание своей ценности и причастности к компании может снизить мотивацию и эффективность работы. Это повлияет на финансовые результаты компании негативно. Более того, из-за того что сотрудники не видят четкой связи между результатами их деятельности и общим результатом компании, и продуктивность снижается и стремление к успеху также.

Третий вопрос (см. табл. 2) был задан, чтобы понять, есть ли для сотрудников дополнительная мотивация кроме оклада. Только 17% опрошенных, ответили положительно. Это 2 человека из 17. Учитывая тот факт, что только работники отдела продаж получают процент от продаж при выполнении плана и их количество составляет также 2 человека, то остальные работники никакой мотивации кроме оклада не чувствуют.

Так же было выяснено, что сотрудники не испытывают на себе никаких инструментов нематериальной мотивации. Например, похвала, конкурсы, обучение, продвижение по карьерной лестнице и т.д. 100% опрошенных ответил, что в компании не используют нематериальную мотивацию. Даже, если такие методы стимулирования существуют, то они слишком незаметны для работников. Также, в рамках пороса было выяснено, что в целом в коллективе компании благоприятная обстановка, которая нравится сотрудникам и способствует работе. 92% персонала нравится атмосфера в коллективе. Это положительный результат, который говорит о высоком уровне доверия и коммуникации в компании. Это будет положительно влиять на дальнейшее развитие, так как крепкий коллектив будет способствовать обучению новых сотрудников и их быстрой адаптации

Пятый вопрос также отражает понимание стратегии и планов менеджмента компании. 75% опрошенных не осведомлены о том, что организация собирается расширяться и работать в других городах Иркутской области. Это также негативно сказывается на общей мотивации, так как в коллективе присутствует доля неопределённости и непонимания дальнейшего развития компании.

На данный момент у сотрудников нет возможности развиваться в компании, так как она пока имеет небольшие размеры. Однако, учитывая дальнейшую стратегию роста, респонденты были опрошены о возможности продвижения по карьерной лестнице в «Дезарм». 7 человек из 12 уверены, что хотели бы построить карьеру компании, при наличии такой возможности. Однако, оставшиеся 5 сотрудников не имеют такого желания.

Это может быть вызвано разными причинами, в том числе недостаточной оценкой со стороны менеджмента, нехваткой заработной платы и другой мотивации, чувством неопределённости и т.д. Перед тем, как начать развиваться фирме необходимо устранить данную проблему. Так как дополнительные расходы на поиск нового персонала при расширении могут сыграть решающий фактор в неудачах компании. Без квалифицированных сотрудников, которые удовлетворены своей работой и ее условиями, компания не сможет предоставлять свои услуги качественно

Заключительный вопрос (см. табл. № 2) касался ключевых показателей эффективности. 75% от общего количества персонала считают, что данные показатели, которые будут отражать эффективность каждого сотрудника и влиять за конечную заработную плату каждого из них будут являться хорошей мотивацией.

Опрос подтвердил информацию полученную от управляющего компании. В ООО «Дезарм» действительно не хватает системы, которая будет мотивировать организовывать деятельность сотрудников. Также, несмотря на комфортный климат в коллективе, осведомленность в

компании находится на низком уровне. Большинство сотрудников согласны с тем, что внедрение показателей эффективности благотворно скажется на их работе и работе компании.

В качестве заключительного этапа анализа необходимости внедрения КРІ была составлена таблица сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз (табл. 3).

Таблица 3.

SWOT- анализ ООО «Дезарм»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Увеличение оборотов компании с прошлого года. Благоприятный климат в компании. Молодой состав работников. Готовность части сотрудников развиваться в компании. Наличие постоянных клиентов.</p>	<p>Низкие финансовые результаты. Отсутствие системы мотивации. Отсутствие системы оценки эффективности сотрудников. Отсутствие продвижения в компании. Плохая коммуникация и осведомленность в коллективе. Непонимание сотрудниками миссии, целей и стратегии компании. Узкий спектр услуг по сравнению со своими конкурентами. Повышение уровня текучести.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Расширение компании в другие города Иркутской области. Получение дополнительных клиентов за счет введения новых услуг. Снижение затрат на поиск сотрудников за счет обучения и продвижения. Увеличение количества постоянных клиентов за счет предоставления более качественных услуг. Внедрение КРІ для анализа и регулирования эффективности работы сотрудников.</p>	<p>Потеря сотрудников из-за нехватки мотивации. Потеря клиентов из-за высокой конкуренции и более широкого спектра услуг у конкурентов. Снижение уровня продуктивности из-за нехватки анализа деятельности и корректировки работы. Снижение уровня продуктивности из-за нехватки анализа деятельности и корректировки работы. Снижение оборотов компании и уровня прибыли из-за неэффективной работы сотрудников. Угроза банкротства при плохой подготовке к расширению компании.</p>

Анализ компании показал, что ООО «Дезарм» имеет несколько сильных сторон. Самой главной и сильной стороной компании являются молодые перспективные работники, которые создают благоприятный климат в компании. Большая часть из них готовы в дальнейшем работать в компании. Однако, анализ также выявил, что в компании неэффективная система мотивации и оценки эффективности. Это не позволяет сотрудникам работать более продуктивно и видеть свои результаты. Большая часть персонала не ощущает свой вклад в компанию и не имеет стимула более качественной работы. В связи с этим, чтобы избежать угрозы потери персонала и клиентов, компании необходимо наладить все бизнес-процессы и связь между друг другом. В частности, решить данные проблемы поможет внедрение ключевых показателей эффективности.

Внедрение КРІ позволит создать пул точной и своевременной информации, которая позволяет лицам, принимающим решения, отслеживать прогресс и оперативно предпринимать корректирующие действия. Также, механизм КРІ будет способствовать минимизации ошибок и уровня неопределенности и непредсказуемости. Это позволит снизить количество спорных ситуаций и повысить эффективность планирования. В результате этого повысится эффективность работы, удовлетворенность клиентов и конкурентоспособность.

Внедрение КРІ является необходимым шагом для дальнейшего развития компании и ее расширения в другие города. Это обеспечит менеджменту полный контроль над ситуацией и своевременную реакцию на возникающие проблемы.

СУЩНОСТЬ КРІ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Никулин Михаил Игоревич

магистрант, Иркутский государственный университет, Байкальская международная бизнес-школа (институт), Сибирско-американский факультет менеджмента, РФ, г. Иркутск

Стагнация экономики продемонстрировала российским предпринимателям и руководителям, что ведение бизнеса по наитию может оказаться пагубным для предприятия.

Создание эффективной системы менеджмента в текущих экономических условиях стало востребовано как никогда раньше. Нынешняя действительность дает понять руководителям бизнеса, что необходим новый подход к менеджменту на предприятии. В мире разработали достаточное количество методов и технологий менеджмента, однако, достаточно большое признание получила система ключевых показателей эффективности (далее КРІ)

Создание и разработка методологии КРІ в основном принадлежит специалистам из Соединенных Штатов Америки и европейских стран. Российские предприятия перенимая зарубежный опыт начали внедрять КРІ в свою деятельность и столкнулись с рядом проблем. Отечественная наука встала перед необходимостью определить сущность и содержание дефиниции КРІ, для обоснования выбора той или иной системы показателей на предприятиях различной направленности.

Аббревиатура КРІ расшифровывается как Key Performance Indicators. Для того чтобы разобраться в этом термине, переведем фразу.

Key – ключ, ключевой.

Performance – исполнение, действие, поступок, поведение

Indicators – индикатор, указатель, счетчик, стрелка.

Как мы видим если соединить эти слова получится множество комбинаций и смысловых оттенков. Это порождает определенную путаницу в определении КРІ. В литературе можно встретить расшифровку КРІ как ключевые индикаторы деятельности, ключевые показатели успеха, ключевые параметры роста, ключевые показатели динамики, но на текущий момент в российской практике принято называть КРІ – ключевыми показателями эффективности.

Основная идея КРІ состоит в том, что с помощью системы показателей можно выделить главные факторы успеха и эффективной работы любого сотрудника, руководителя, подразделения, проекта и компании в целом. Другими словами «оцифровать» бизнес-процессы в компании. КРІ так же внедряется для того чтобы вовремя предупредить руководство компании о возможных проблемах на текущий момент и в долгосрочной перспективе.

В большинстве современных работ КРІ рассматриваются как часть системы сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон. Однако изобретателем КРІ является немецкий экономист П. Друкер, который более полувека назад ввел в практику менеджмента понятие «управление по целям» – концепцию управленческой деятельности, основанную на согласовании целей внутри организации таким образом, что руководство компании и сотрудники разделяют цели и понимают, что они означают для организации

В табл. 1 отражены возможные варианты толкования английского понятия КРІ различными авторами и источниками

Таблица 1.

Возможные варианты толкования английского понятия КРІ раз личными авторами и источниками

Автор (источник)	Толкование дефиниции	Комментарии
Словарь современной экономической науки	Ключевой показатель эффективности — интегрированный показатель деятельности организации, структурного подразделения, конкретного должностного лица, значение которого отражает степень выполнения поставленных (организации, структурному подразделению, конкретному должностному лицу) целей на данный период времени.	Не отражает связь со стратегическими целями компании. Так же стоит отметить, что КРІ не только отражает степень выполнения поставленных задач, КРІ является так же инструментом управления. Разные КРІ по-разному влияют на эффективность бизнес-процессов в компании.
В.Т. Чай и Н.И. Чупахина	Ключевой показатель эффективности – это критерий, применяемый для определения показателей деятельности, которые являются значимыми для достижения целей и задач организации и могут быть количественно измерены	КРІ -это прежде всего система показателей, которые существуют для того, чтобы компания смогла достичь своих целей
А. Вихров, П. Лекомцев	Ключевые показатели эффективности - система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических целей	Отражено стратегическое направление дефиниции
А.К. Клочков	Ключевые показатели эффективности представляет собой систему, используемую для достижения главных целей любого бизнеса, таких как привлечение и удержание потребителей (клиентов), рост профессионализма сотрудников, увеличение доходов и снижение затрат»	Не отражает сущности КРІ т.к. в бизнесе есть множество различных систем, которые направлены на достижение главных целей в компании.
Парменер Дэвид	КРІ - Это набор показателей, отражающих те аспекты организационной деятельности, которые являются наиболее важными для сегодняшнего и завтрашнего успеха.	Нет связи со стратегическими целями компании

Изучив опыт применения КРІ так же можно сформулировать дополнительно несколько признаков КРІ:

- Показатели отслеживаются часто;
- Предполагают ответственность конкретного лица;
- Оказывают значительное воздействие;
- Правильно поставленный КРІ влияет не только на ту область, в которой он был поставлен, но также создает эффект лавины, попутно положительно затрагивая и другие области деятельности компании
- Показатель закреплен за конкретным сотрудником. Это наделяет сотрудника правом влиять на этот показатель, а так же закрепляет персональную ответственность за конкретный результат
- Показатели должны быть достижимы. Частая проблема, возникающая при внедрении КРІ, заключается в том, что руководство ставит показатели, которые не достижимы в силу тех или иных причин. Показатели КРІ становятся неким инструментом с помощью которого можно «обоснованно» сократить расходы на персонал. Важно понимать, что КРІ существует

не для того, чтобы манипулировать сотрудниками, а для того, чтобы сконцентрировать усилия сотрудников на конкретных приоритетных направлениях в бизнесе.

- Ограниченное количество показателей. Ключевые показатели эффективности должны держать фокус сотрудников только на приоритетных задачах.

- Простота. КРІ должны быть простыми и понятными, не требовать сложных математических вычислений и больших затрат на фиксацию показателей в системе;

- Сбалансированность и взаимосвязанность. КРІ должны дополнять друг друга и создавать «эффект лавины», а не конфликтовать друг с другом;

- КРІ должны быть подкреплены индивидуальной мотивацией сотрудников. Каждый сотрудник должен понимать какой КРІ входит в его зону ответственности, как он на него может повлиять, и какая мотивация привязана к этому показателю;

- Обновление показателей. Бизнес — это динамично меняющаяся среда. То, что работало вчера, не приносит успеха сегодня. Нужно постоянно держать руку на пульсе, анализировать бизнес и освежать показатели по мере необходимости;

- Сопоставимость. Руководство должно иметь возможность сравнить одни и те же показатели в двух подобных ситуациях. Например, нельзя сравнивать средний чек в магазине, расположенном в региональном центре и «в глубинке».

Проведенные исследования позволили автору уточнить трактовку дефиниции КРІ. Ключевые показатели эффективности – это система количественных индикаторов с помощью которой руководство компании может качественно влиять, через своих сотрудников, на достижение тактических и стратегических целей компании

Использование КРІ и разработанных на их основе показателей выполнения промежуточных целей и задач позволяет, с одной стороны, отслеживать продвижение к стратегической цели, с другой стороны, представляет собой инструмент оперативного управления и своевременного принятия корректирующих решений на пути к достижению стратегических ориентиров.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА КАПИТАЛОВ

Петрищев Антон Евгеньевич

*магистрант, Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт»,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Тория Илья Роландович

*магистрант, Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт»,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Рустамова Светлана Сергеевна

*канд. экон. наук, Санкт-Петербургский филиал Российской таможенной академии
имени В.Б. Бобкова. «Российская таможенная академия»
РФ, г. Санкт-Петербург*

DEVELOPMENT OF BUSINESS IN MODERN CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF THE CAPITAL MARKET

Anton Petrichsev

*master, Department of World economy and management. Autonomus Nonprofit Organization
of Higher Education «International Banking Institute»
Russia, Saint Petersburg*

Ilya Toriy

*master, Department of World economy and management. Autonomus Nonprofit Organization
of Higher Education «International Banking Institute»
Russia, Saint Petersburg*

Svetlana Rustamova

*candidate of Economic Sciences, St. Petersburg branch of the Russian customs Academy
V. B. Bobkov. «Russian customs Academy»
Russia, St. Petersburg*

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции развития рынка мировых валют, пути и способы получения необходимых финансовых ресурсов в различных вариантах, также интересные и выгодные предложения по размещению денег.

Abstract. The article discusses trends in the development of the market for world currencies, the ways and means of obtaining the necessary financial resources in various ways, as well as interesting and profitable offers for placing money.

Ключевые слова: Финансирование, средства, деньги, капитал, инвестиции, венчурные проекты

Keywords: financing, funds, money, capital, investments, venture projects.

Современное развитие рынка мировых валют всегда находится в постоянном движении. Происходит это в зависимости от изменений политических, возникновения природных катаклизмов, смены правительства и цены денег, которая тоже меняется постоянно. Воздействие факторов оказывает соответствующее влияние на изменение цены денег и на суще-

ствующие финансовые институты, находящиеся в постоянном курсе событий, которые происходят на мировом рынке валют во всех точках земного шара.

Реальность рынка денег – это существующее на нем предложение и спрос капиталов, а также временно существующих свободных денежных ресурсов. В постоянном поиске находятся владельцы денег, кредиторы, то есть в поиске наиболее выгодного способа вложения временно свободных средств в интересные и выгодные проекты. Заемщики и те, кому необходимы деньги для проектов, могут предлагать свои проекты в виде бизнес-планов, надеясь получить финансирование. Каждый из участников рынка находит для себя приемлемые пути и способы получения необходимых финансовых ресурсов в различных вариантах, также и кредиторы – интересные и выгодные предложения по размещению денег. Большое количество продавцов (кредиторов, инвесторов) и покупателей (заемщиков) обеспечивают денежный рынок ликвидностью, а высокий уровень конкуренции гарантирует максимально эффективное распределение кредитных средств.

Глобальный рынок оказывает значительное воздействие на оценку стоимости национальных валют, в том числе российского рубля. Например, изменение объемов поставок ключевых товаров российского экспорта – энергоносителей и ряда других природных ресурсов – на мировой рынок, скажется на состоянии денежного рынка, что выразится в изменении курса валют. Произойдет изменение соотношений рубля к доллару и другим валютам. В целях обеспечения стабильности, для поддержания курса рубля, происходят валютные влияния ЦБ на рынок с изменяющейся ключевой ставкой. Ставка кредитования реального сектора напрямую зависит от ставки рефинансирования.

Ключевым вопросом для субъектов финансового рынка является то, как получить деньги и не потерять их. В связи с этим необходимо заниматься планированием, выработать стратегические решения на основе проводимого анализа рисков как главного критерия для обоснования выдачи кредита. Так, кредиторы для финансирования выберут проект с минимальными рисками, даже если окажется одинаковая доходность того или иного проекта в сравнении.

Кредиторы продают свой товар на рынке – деньги. Собственную сеть посредников имеют крупные финансовые институты, которые проводят экспертизу, предварительно рассматривая бизнес-планы крупных проектов, в заключении указывая целесообразность вложения финансовых средств. Своим клиентам, предпринимателям, частным лицам, также продают деньги и банки, которые являются наиболее интересным объектом для получения кредитов.

Важным является процесс поиска капитала, который ведет к успеху и в то же время, является специфическим по сравнению с другими функциями управления, так как требует навыков и знаний в коммерции, финансах, именно в процессе получения финансирования [1].

Многообразие форм собственности занимает важное место в рыночной экономике, так как они должны соответствовать материальным условиям конкретной подсистемы, что позволит в будущем обеспечить наибольший результат в их развитии. Эти условия могут характеризоваться инфляцией, высокой стоимостью капитала, налоговым законодательством. Необходимо эффективно использовать все принципы финансового управления, которые способны направить на увеличение оборачиваемости капитала, денежных средств, привлечь альтернативные источники финансирования. Применение новых инструментов управления, также может влиять на управление свободными денежными средствами, что будет способствовать к адаптации предприятий к новым условиям рынка в будущем их развитии.

Необходимо иметь представления о механизмах возможного получения финансирования, которые основываются на знаниях. Наиболее часто встречающиеся причины в неподготовленности предпринимателей к тому, чтобы зарекомендовать себя перед инвестором; кто, как и на каких условиях может быть инвестором; условия могут не совпадать с требованиями инвестора к инвестиционному проекту, не обращая при этом к посредникам [2]. Следует использовать в поисках инвестиций факторы подготовки, расположения и настойчивости с

учетом невыразительного потенциала компании. При расширении бизнеса и поиска возможного выхода на международный рынок, требует от бизнеса обеспечение инвестору возврат инвестиций с прибылью в 100, 300 и более процентов – эти предприятия интересны для инвесторов. Существует множество причин, по которым инвесторы желают вложить деньги в те или иные проекты:

- расширение бизнеса, увеличение рыночной доли и/или выход на новые рынки;
- диверсификация собственной деятельности и расширение списка используемых ресурсов, в т.ч. сырьевых ресурсов;
- укрепление позиций в приоритетных рыночных сегментах в целях предотвращения закрепления в них заинтересованных компаний-конкурентов;
- приобрести производственные мощности, которые существуют по цене ниже среднерыночной (если есть такая возможность);
- работать продуктивно там, где достаточно дешевая рабочая сила, например, в другом регионе по территориальному сравнению;
- повысить прибыльность неэффективной компании;
- освоение новых, перспективных рынков, демонстрирующих активный платежеспособный спрос (иностранная компания-инвестор);
- перевести свои операции на другую территорию при потере регулярного рынка для минимизации потерь и сохранения капитала;
- обслуживающая компания-инвестор дислоцируется на новую территорию вслед за своей промышленностью для сохранения собственного бизнеса или смене профиля деятельности;
- поиск перспектив развития на другой территории, расположенной рядом с профильным рынком для экономии затрат на логистику;
- вложение средств в иностранные проекты для диверсификации своих рисков (рыночного, политического, валютного, и проч.);
- реализация стратегии «снятия сливок» - выход с уникальным продуктом на новый рынок, не занятый конкурентами.

В большинстве случаев инвестиционные компании предпочитают совершать долгосрочные инвестиции, целью которых является получение прибыли в перспективе с реальными возможностями доходов доступными в использовании.

Существует множество причин и способов вложения средств в российские бизнес-проекты. Тем не менее следует продолжать совершенствовать базу для повышения инвестиционной привлекательности. В первую очередь необходимо обеспечить благоприятный инвестиционный климат. При этом бизнес должен действовать самостоятельно, так как имеется множество предприятий, регионов и стран, которые обладают большими, даже можно сказать, огромными запасами природных ресурсов, которые можно успешно разрабатывать. Также, существуют и другие территории – лес, газ, нефть, золото, минералы, морские продукты – регионы и страны конкуренты в поисках инвесторов для получения содействия и помощи в развитии природных ресурсов и экономики.

Финансирование крупных и средних компаний банками происходит на условиях с уже сложившейся кредитной историей, устоявшимся положением на рынке и деятельностью, которую можно предсказать. Банковский кредит имеет циклический характер, требует регулярного погашения и обеспечения долга. Поэтому банки, как правило, не соглашаются на предоставление кредитов для начинающих (стартовых) компаний.

Доверие или недоверие к венчурным проектам – у банковского кредита другое назначение [3].

Начинающие компании, как правило, часто испытывают давление и поэтому ежегодные выплаты, независимо от цикличности потоков денежных средств, неприемлемы.

Через 2-3 года работающая компания с убытком, может начинать приносить большую отдачу по своей деятельности, развиваясь на рынке, устраняя первоначальные просчеты, выходит на прибыльность.

Такие проблемы можно решить с помощью долевого участия в капитале. Реализация подобной стратегии позволяет компании полностью сосредоточиться на повышении эффективности своего бизнеса, конкурентных преимуществ, усилении рыночных позиций и не беспокоиться о срочном возврате инвестиций.

Не стоит забывать и о возможности поиска партнеров и экспертов, способных дать полезные консультации и оказать помощь в управлении.

Для начальной стадии бизнеса, его становления это наиболее низко затратный и эффективный путь от составления бизнес-плана и до выхода на рынок капитала. В частности, при организации эмиссии акций на первичном рынке, можно привлечь облигационный займ.

Это даст дополнительный канал привлечения заемных средств, так необходимых на начальном этапе деятельности предприятия [4].

Существующие венчурные инвестиционные фонды способны оценить труды и старания предпринимателя, проанализировать разработанный им бизнес-план и принять решение о перспективности бизнеса и целесообразности вложения в него средств.

Еще одним вариантом является продажа части бизнеса крупной компании, которая способна поделиться своим опытом, дистрибьютерскими возможностями, технологическим опытом и всеми другими ресурсами как сильный участник рынка. Здесь возможно доказать значимость и совместимость начинающего бизнеса с бизнесом компании-гиганта.

Это может заключаться в нахождении новейших технологий, ноу-хау бизнеса, которыми в перспективном развитии сможет воспользоваться крупная компания. Также, долю компании может купить банк как холдинговая компания или инвестиционный банк (сочетание банковского и промышленного капитала).

Развитие бизнеса зачастую сопряжено с использованием новейших технологий, инноваций, с достижениями научно-технического прогресса. Небольшие компании, занимающиеся разработкой и внедрением различных перспективных технологий, являются приоритетным объектом вложения средств для венчурных фондов.

Институт венчурного финансирования получил широкое распространения в развитых странах и показал свою важность в вопросе стимулирования внедрения результатов НТП в различных сферах экономики и общества. Венчурное финансирование может стать достаточно эффективным способом привлечения инвестиций (в т.ч. зарубежных) в российскую экономику, которая испытывает в настоящий момент отток средств инвесторов.

Еще одним аргументом в пользу развития института венчурного финансирования в России является необходимость получения доступа отечественного бизнеса к зарубежным передовым технологиям. Создание совместных бизнес-проектов с зарубежными компаниями позволит сократить технологическое отставание от наиболее развитых стран.

Существует два класса фирм, которые привлекают внимание венчурного бизнеса – небольшие высокотехнологические компании и инвестиционным компаниям венчурного капитала.

Находясь в постоянном взаимодействии, они формируют базу для развития инноваций. В свою очередь венчурный бизнес может быть рассмотрен в двух аспектах – предпринимательском и финансовом без отрыва одного от другого.

Как показывает статистика, от 30 до 50 процентов прибыли компании промышленного профиля получают от реализации новых видов продукции. В связи с этим промышленный капитал стремится увеличивать вложения в НИОКР.

Финансирование научных программ не останавливается, даже на фоне циклических спадов в экономике и сокращения прибылей. Существуют определенные трудности, с которыми сталкиваются компании в ходе своей деятельности.

Это относится к обновлению продуктовой линейки, модернизации технологических процессов. Так, вследствие приоритета максимизации приращения капитала в ущерб долгосрочному развитию зачастую тормозит внедрение результатов НТП в бизнес. Подобная ситуация может сложиться в ходе расширения масштабов компании, которое сопровождается ростом бюрократизации и потерей гибкости в управлении.

Для решения подобной проблемы, целесообразным является стимулирование создания научно ориентированные малые фирмы и компании, которые будут осуществлять свою деятельность отдельно от бизнеса материнской компании.

Существует другой фактор, который способствует формированию венчурного бизнеса, а именно рост числа научных открытий, изобретательская деятельность на базе государственных научных центров университетов, научно-исследовательский центров т.д. Тем не менее, недостаточно просто разработать инновационный продукт, его еще нужно вывести на рынок. Поэтому достаточно большое число научных сотрудников и ученых выходят на рынок в качестве предпринимателей.

Третий фактор – тенденции на рынке.

Так в 80-е годы США, несмотря на то, что находилось в благоприятных экономических условиях, стимулировало развитие инноваций административными методами, выделяя средства из государственных фондов.

В результате на тот период в стране насчитывалось приблизительно 500 бизнес-инкубаторов. С того времени численность служащих сократилась в 500 крупнейших компаниях США на 3,5 млн. человек, а численность малых компаний увеличилась на 50%, рост которых продолжается и по сей день [6].

Результатом стал активный рост спроса на капитал со стороны этих небольших компаний, занимающихся инновационной деятельностью.

Однако вследствие высоких рисков, сопряженных с подобным бизнесом, консервативные финансовые институты не спешили удовлетворять этот спрос. В результате этого на рынке появился новый финансовый институт, готовый совершать инвестиции с повышенным риском – венчурные фонды.

Список литературы:

1. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. – СПб.: Феникс, 2015. – 372 с.
2. Венчурное финансирование: теория и практика /Под редакцией: доктора технических наук Н.М.Фонштейн, кандидата юридических наук А.М. Балабана. Сост. докт. техн. наук Н.М.Фонштейн М.: АНХ, 2015. – 272 с.
3. Венчурное финансирование инновационных проектов. Общая редакция и составление: кандидат юридических наук А.М. Балабан кандидат педагогических наук МЛ. Балабан. Научное редактирование: профессор В.А.Воронцов. – М.: АНХ, 2016. – 247с.
4. Мухина Е.Р. Заемный капитал: роль информации в учетно-аналитической системе // Гуманитарные научные исследования. — 2016. — № 2.
5. Л.Н. Оголоева, Т.Н. Сахаровская. Экономическая сущность венчурного инновационного предпринимательства и тенденции его развития. //Экономический анализ: теория и практика. 5/9/2015. – №15. – с.12-18.
6. М.В. Шеховцев. Венчурные фонды, крупные корпорации и малые инновационные предприятия. // ЭКО. – 2016. – №2. – с. 58-75.
7. Договор о стабильности, координации и управлении в экономическом и валютном союзе (Договоры о бюджете). URL: [http:// eulaw.ru/translation/2013/1](http://eulaw.ru/translation/2013/1) (дата обращения: 28.01.2019).
8. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5. / под ред. Л.М. Гохберга. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М. 2017. С. 66-67. URL.: <https://www.hse.ru/primarydata/rir2017> (дата обращения: 01.10.2018).

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ БАНКА РОССИИ: ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Титова Елена Игоревна

*магистрант, Челябинский государственный университет,
РФ, г. Челябинск*

Стародубова Нина Николаевна

*канд. экон. наук, доцент, Челябинский государственный университет,
РФ, г. Челябинск*

DEVELOPMENT OF THE PAYMENT SYSTEM OF THE BANK OF RUSSIA: STAGES OF IMPLEMENTATION OF A PROMISING PAYMENT SYSTEM

Elena Titova

*master student, Chelyabinsk state University,
Russia, Chelyabinsk*

Nina Starodubova

*candidate of economic Sciences, associate Professor, Chelyabinsk state University,
Russia, Chelyabinsk*

Аннотация. Современное состояние отечественной платежной системы в последние годы характеризовалось не в пользу ее конкурентоспособности. В статье рассмотрено создание Перспективной платежной системы – единой электронной платежной системы России, основанной на принципах экономической эффективности и безопасности.

Abstract. The current state of the domestic payment system in recent years has been characterized not in favor of its competitiveness. The article describes the creation of a Prospective Payment System – a unified electronic payment system of Russia based on the principles of economic efficiency and security.

Ключевые слова: платежная система; Банк России; перспективная платежная система; система расчетов; этапы перехода.

Keywords: payment system; Bank of Russia; promising payment system; settlement system; transition stages.

Современные процессы глобализации и интеграции являются важнейшим фактором, определяющим состояние российской экономики и вызывают необходимость действий, направленных на повышение безопасности и конкурентоспособности экономики. Для достижения этих целей требуется надёжная деятельность финансового сектора, наличие эффективной платёжной системы и применение современных форм платежа и расчётов между экономическими субъектами. Централизация и монополия уже давно являются основными недостатками традиционной финансовой системы, когда рынок находится под управлением нескольких крупных игроков, которые контролируют потоки данных и устанавливают процентные ставки для собственного обогащения. В этих условиях развитие платежной системы и повышение эффективности ее функционирования становится неотложной задачей Центрального банка РФ, обязанностью которого с июля 2012 года является также и осуществление надзора за платежными системами.

Банк России с июля 2018 года вводит Перспективную платежную систему. Это означает, что будет создана единая централизованная платежная инфраструктура, которая даст

возможность банкам вне зависимости от точки присутствия работать по единым правилам, стандартам и в едином временном окне.

Ранее российские банки использовали две системы платежей – БЭСП (банковских электронных срочных платежей) для срочных платежей и ряд региональных решений для несрочных платежей. Перспективная платежная система (ППС) заменит обе действующие системы расчетов [4, с.13].

Рассмотрим сопоставление структуры платежей через платежную систему Банка России – в натуральных измерителях и в рублях.

Так, в структуре переводов, как по количеству, так и по объему преобладали переводы через систему внутрирегиональных электронных расчетов (ВЭР). Это самый дешевый и доступный сервис: пакетная обработка и проведение платежей в течение дня. Значительный вклад в трафик дала смежная с региональной, межрегиональная компонента (МЭР). ВЭР и МЭР дали 60% трафика по сумме и более 99,8% по количеству. Система БЭСП – это компонента, претендующая на роль системы срочных электронных расчетов RTGS, на нее пришлось менее 1% по количеству транзакций и порядка 40% по сумме [5, с.34].

Развитие платежной системы Банка России будет осуществляться в два этапа, представленных на рисунке 4[1, с.49]

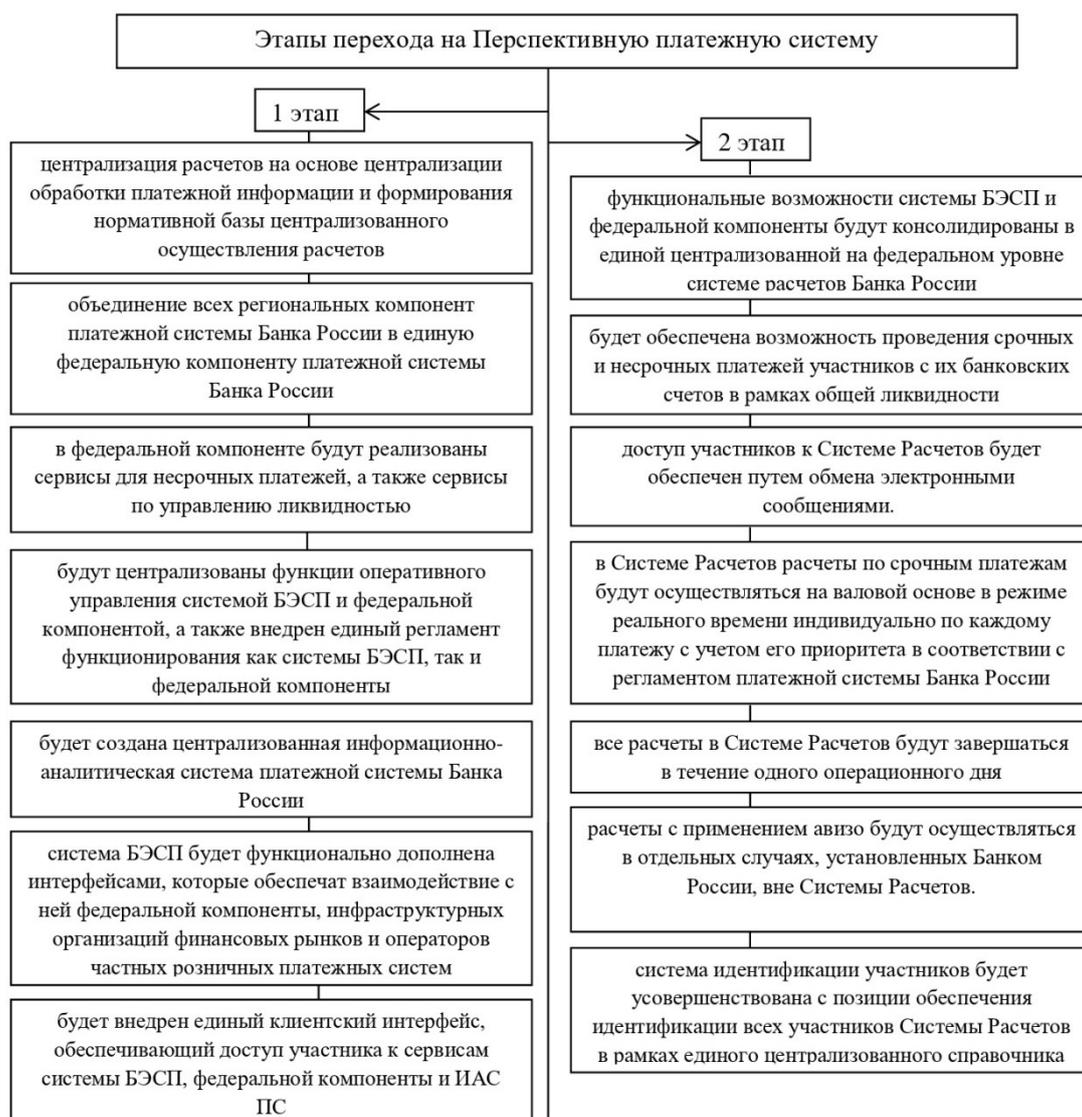


Рисунок 1. Этапы перехода на Перспективную платежную систему – основные мероприятия

Первый этап создания СБП был завершён в январе 2019 года. Оператором и расчетным центром СБП, согласно плану, выступает Банк России, а операционным платежным клиринговым центром – Национальная система платежных карт (НСПК). Создание СБП позволит гражданам совершать мгновенные платежи, независимо от места открытия счетов отправителя и получателя платежа. Планируется, что платеж можно будет провести по номеру телефона, адресу электронной почты, ID в социальных сетях [2, с.109].

В рамках грядущего перехода на Перспективную платежную систему в марте 2018 года впервые все счета были сконцентрированы в одной базе данных, также было создано единое информационное пространство. Работать стало удобнее, но при этом возросли риски того, что при сбое единой базы пострадает вся банковская система России.

Особенности перехода на ППС [6, с.113]:

1) не планируется переходный период: 2 июля 2019 г. все банки одновременно должны перейти на новую систему расчетов;

2) часть банков перешли на новую версию Клиента Банка России (КБР-Н), часть продолжает работать на старой версии – КБР-С (или АРМ КБР). При работе с ППС можно будет использовать обе версии, о чем говорится в письме МЦОИ -15-1-8/688 от 14.03.2018. Технологии работы с платежной системой при работе с КБР-Н и КБР-С могут отличаться.

ППС имеет следующие ключевые аспекты (табл. 1).

Таблица 1.

Ключевые особенности ППС

№	Ключевые аспекты функционирования ППС	Особенности
1	Развитие сервисов	- в рамках перспективной платежной системы будет проведено развитие сервисов срочного и несрочного перевода в единую платформу; - сервисы, которые позволят использовать новые качества исполнения уже имеющихся инструментов, в частности сервисы для завершения расчетов по операциям на рынках и для профучастников
2	Регламент	единый расширенный регламент функционирования (планируется с 0-00 до 21-00 мск). Сейчас платежные системы Банка России функционируют для своих клиентов по местному времени, поэтому не все сервисы равно доступны для разных регионов РФ
3	Управление рисками	новшество – система управления рисками принципиально нового поколения, основанная на международных практиках и международных методиках оценки

В рамках ППС в январе 2019 года была запущена система быстрых платежей (далее СБП), ориентированная на розничные транзакции. Позиционирование СБП напоминает сервисы карточных систем, обеспечивающих оплату в торгово-сервисных предприятиях и клиентские переводы с карты на карту. На данный момент в СБП насчитывается небольшое количество банков (14), среди которых, такие системно значимые банки, как ВТБ, Газпромбанк, ЮниКредит Банк, Альфа-Банк. Сбербанк, обладающий собственным сервисом перевода денежных средств по номеру телефона, не видит смысла присоединяться к СБП. Кредитная организация хочет получать за свои услуги по переводу средств комиссию в 1% от суммы платежа [4, с. 2].

Преимущества перехода на ППС [6, с. 87]:

1) снизится риск нехватки ликвидности, потому что можно будет проводить взаимозачет между срочными и несрочными платежами;

2) снизится операционный риск, благодаря единому справочнику участников платежной системы и переходу на международные форматы ISO 20022 (международный стандарт обмена электронными сообщениями между организациями финансовой отрасли);

3) снизятся операционные расходы Банка России, благодаря единой договорной базе и единому клиентскому интерфейсу для всех регионов.

Современная мировая финансовая модель требует изменения платежной модели, используя пример системных интеграторов. В противном случае, большая часть бизнеса, прежде всего транзакционного, будет для банков утрачена.

Развитие новых моделей платежных систем позволит финансовым учреждениям предлагать собственные уникальные продукты, каждый пользователь будет иметь одинаковые права, из-за отсутствия посредников уменьшатся операционные издержки, могут возникнуть новые сегменты рынка и соответствующие специализированные проекты, ориентирующиеся на конкретные потребности клиентов.

Список литературы:

1. «Положение о платежной системе Банка России» (утв. Банком России 06.07.2017 № 595-П) (ред. от 29.10.2018) (Зарегистрировано в Минюсте России 06.10.2017 N 48458) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Перспективная платежная система Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.paymentcouncil.ru/single-post/2016/11/27/>
3. Перспективная платежная система Банка России [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16244/presentation_1_2017-05-26.pdf
4. Перспективная платежная система Банка России приобретает очертания [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sotnibankov.ru/bankers-league/bankovskie-tekhnologii-innovatsii/perspektivnaya_platezhnaya_sistema
5. Рудская Е. Н., Каландаришвили К. Ф. Транзакционный бизнес: интеграция банков и небанковских платежных сервисов / Е. Н. Рудская, К. Ф. Каландаришвили // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 391-395. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/79/14132/>
6. Требования 595-П — в жизнь. Интеграция с ППС в ПрограмБанк.АБС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bankir.ru/novosti/20180423/trebovaniya-595-p-v-zhizn-integratsiya-s-pps-v-programbank-abs-10139311/>

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Федорущенко Денис Сергеевич

*студент Московского государственного областного университета
РФ, г. Москва*

Методологической основой развития цифровой образовательной среды (ЦОС) субъектов Российской Федерации является, в частности, системно-средовой подход, в рамках которого ЦОС рассматривается одновременно и как условие, и как средство формирования и функционирования цифрового образовательного пространства. При таком подходе ЦОС рассматривается как среда, в которой формируются базовые знания, навыки, личностные качества обучающихся, включая достижения новых образовательных результатов, которые невозможно достичь без использования ЦОС.

В рамках современных теоретических воззрений на цифровую трансформацию современного образования для ее эффективности необходимо обеспечить:

1. развитие региональной инфраструктуры, обеспечивающей формирование и развитие цифровой образовательной среды (сетевая инфраструктура, информационные системы в управлении, информационные системы в обучении и воспитании, включая библиотеки цифровых образовательных ресурсов, центры коллективного доступа и т.д.);

2. формирование региональных практик использования цифровых образовательных ресурсов и цифровой образовательной среды (описание практик, проведение образовательной политики, направленной на формирование подобных практик, включая региональные смотры и конкурсы);

3. повышение квалификации работников образования, обеспечивающих в субъектах Российской Федерации реализацию проектов по формированию и развитию региональной цифровой образовательной среды.[4]

При этом, формирование и развитие цифровой образовательной среды определяется рядом факторов, включая нормативно-правовой, технологический, операционный и информационный.

В Комплексе мер для обеспечения системного синергетического эффекта рассматриваются следующие составляющие структуры ЦОС и их взаимное влияние:

совокупность цифровых образовательных технологий (платформ), обеспечивающих согласованное использование различных информационных технологий (возможность замены структурных элементов ЦОС в результате совершенствования технологий; свободное расширение ЦОС новыми технологиями, подключение новых систем, обмен данными между ними на различных уровнях, возможность интеграции цифровых платформ и технологий, совместимость и единство информационных систем и образовательных ресурсов; совершенствование управления сервисами; масштабирование сервисных возможностей платформ);

информационно-коммуникационная инфраструктура, обеспечивающая получение образования гражданами независимо от места жительства, с учетом их возможностей и потребностей (персонифицированное обучение с учетом возможностей и потребностей гражданина; взаимодействие всех участников образовательного процесса; объективная система оценивания результатов деятельности; сетевое взаимодействие);

электронный (цифровой) образовательный контент, обеспечивающий доступные лицензионные условия (содержание, соответствующее потребностям граждан; защита граждан от информационных угроз; качество образовательной информации).

При разработке Комплекса мер были учтены положительные результаты реализации региональных проектов по развитию цифровой образовательной среды, выявленные в ходе проведения комплексного анализа оценки состояния ЦОС и эффективности ее использования в субъектах РФ.

Оценка состояния региональной цифровой образовательной среды основана на следующих данных:

- показатели текущего состояния ЦОС, полученные на основании он-лайн опроса образовательных организаций субъектов РФ;
- описание реализованных практик развития ЦОС, полученное на основании данных от региональных органов управления образованием;
- показатели уровня развития и состояния субъекта, на основании статистических данных.

Наиболее высоких результатов по уровню развития цифровой образовательной среды достигли 18 субъектов РФ: Белгородская область, Калужская область, Нижегородская область, Омская область, Орловская область, Республика Башкортостан, Республика Карелия, Республика Коми, Республика Татарстан, Самарская область, Свердловская область, Томская область, Ульяновская область, Хабаровский край, Челябинская область, Ярославская область, г. Москва, г. Санкт-Петербург. [6]

Содержательный анализ проектов по формированию ЦОС в данных субъектах позволил определить основные направления цифровизации региональных систем образования:

1. Формирование региональной нормативной правовой базы, направленной на регулирование вопросов по цифровизации образования:

- государственные программы развития образования и развития информационного общества в субъекте РФ, содержащие мероприятия, направленные на развитие ЦОС и подкреплённые финансированием;
- региональные планы информатизации и импортозамещения;
- региональные программы по информационной безопасности детей, по развитию дистанционного обучения, развитию дополнительного образования детей.

2. Реализация региональных проектов, направленных на формирование ЦОС.

3. Формирование и развитие ИКТ-инфраструктуры региональной системы образования (увеличение пропускной способности каналов связи сети «Интернет»; обновление и модернизация компьютерного и интерактивного оборудования; внедрение информационных систем на всех уровнях образования).

4. Реализация муниципальных проектов по цифровизации образовательных организаций.

5. Внедрение системы повышения квалификации и переподготовки педагогических кадров по направлению информатизации образования.

6. Внедрение модели информационно-методического сопровождения ЦОС на базе областной государственной организации. [5]

Комплекс мер является инструментом для планирования задач по формированию (развитию) ЦОС, обеспечивающий единую логику при реализации следующих мероприятий:

- проектирование архитектуры и определение функциональных возможностей;
- выбор технических и технологических решений для реализации целей и задач ЦОС;
- формирование инфраструктуры ЦОС, которая будет обеспечивать возможности модернизации образования на основе использования современных образовательных технологий в цифровой среде;
- модернизация образовательной и управленческой деятельности в цифровой среде при помощи инструментов цифровой среды;
- совершенствование нормативного правового, организационно-технического и организационно-методического обеспечения ЦОС;
- развитие кадрового потенциала системы образования для успешного решения образовательных задач в условиях цифровой экономики;
- разработка и реализация целевых образовательных инициатив, направленных на обновление содержания образования и образовательных технологий;

- формирование и совершенствование сетевого взаимодействия образовательных организаций, предприятий, научных и образовательных центров в цифровой среде;
- создание и развитие открытых цифровых образовательных ресурсов.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Статья 16. Реализация образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий;
2. Приказ Минобрнауки от 09.01.2014 №2 «Об утверждении порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».
3. Антонов Г.Д. Управление инновации проектами российском организации: учебник / Г.Д. собой Антонов, О.П. свыше Иванова, В.М. Тумин. - М.: необходимых Инфра-М, свыше 2018. - 64 с.
4. Афонин А.М. Управление сдерживающие проектами / А.М. Афонин, Ю.Н. деятельность Царегородцев, С.А. внедрение Петрова. - М.: Форум, 2017. - 184 с.
5. Кунгуров Д. Россиян ждет цифровая экономика. Высокие технологии способны реанимировать слабую экономику. -Режим доступа: <https://utro.ru/articles/2016/12/04/1307336.shtml>.
6. Сагынбекова А.С. Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России // Международный научно-технический журнал «Теория. Практика. Инновации». 2018. №2. С. 116-119.

РУБРИКА**«ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»****ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ***Каньшин Игорь Стефанович**магистрант Санкт-Петербургского государственного университета
аэрокосмического приборостроения
РФ, г. Санкт-Петербург*

В сфере здравоохранения одной из важнейших составляющих, связанной с организацией профилактики заболеваний и санитарно-эпидемиологическим благополучием населения, является предоставление платных медицинских услуг. Результатом данного вида деятельности является не получение какого либо материального блага, а поддержание и восстановление здоровья человека. [5]

Для возможности дать полную правовую характеристику медицинской услуги необходимо определиться в терминологии.

Понятие «медицинские услуги» дано в Федеральном законе «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». [2] Так, под медицинской услугой понимается медицинское вмешательство или комплекс медицинских вмешательств, направленных на профилактику, диагностику и лечение заболеваний, медицинскую реабилитацию и имеющих самостоятельное законченное значение.

Медицинские услуги следует отличать от так называемых услуг, предоставляемых медицинскими организациями, но не имеющих прямого отношения к медицинской деятельности. Такие сервисы характеризуют, как говорится, культуру обслуживания. К ним относятся наличие гардероба, степень пригодности для жизни подопечных, обращение медицинского персонала с пациентами.

Но, для полной правовой характеристики медицинской услуги одного законодательного определения не достаточно. Необходимо выделить специфические особенности, присущие только этому виду услуг.

Медицинская деятельность является профессиональной, и только специальные субъекты могут предоставить медицинские услуги - медицинская организация и врач. Статья 100 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» предусматривает оказание медицинских услуг только лицам, имеющим диплом и специальное звание, а также свидетельство специалиста и лицензию на осуществление медицинской деятельности. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» [3] дает право оказывать медицинские услуги только тем организациям, которые получили лицензию на оказание данного вида услуг.

Субъектами в правоотношениях по оказанию платных медицинских услуг выступают юридическое лицо или потребитель – пациент, заказывающие услугу, и медицинская организация в лице врача, оказывающем услугу. Схема приобретения медицинских услуг выглядит как «плательщик – поставщик – потребитель». Обратная связь в данной схеме отсутствует.

Специфической особенностью медицинских услуг является взаимодействие между субъектами – потребителем и исполнителем. Чаще всего такое взаимодействие активное с обеих сторон.

Необходимо различать услугу как объект обязательства и объект услуги. В связи с этим Л.В. Санникова отрицает возможность материальных объектов, а также людей как объектов влияния, но В.В. Кулаков, напротив, склонен полагать, что в качестве своего приложения они используют какой-то материальный или нематериальный объект (благо). [6]

Объект в правоотношениях по оказанию медицинских услуг также является специфическим. Медицинская услуга всегда направлена на человека, для поддержания либо восстановления нормальных функций органов и систем организма, то есть здоровья. Можно предположить, что пациент – потребитель является как субъектом правоотношений, так и его объектом, однако это не так. Согласно статье 150 Гражданского кодекса Российской Федерации – здоровье признается неотчуждаемым, непередаваемым нематериальным благом, принадлежащим гражданину от рождения, которое охраняется государством. Таким образом закон защищает не деятельность, направленную на поддержание здоровья граждан, а само здоровье как юридическую категорию. Значит что объект в данном виде правоотношений четко определен – это здоровье гражданина.

Таким образом, опираясь на определение медицинской услуги можно сделать вывод о том, что она представляет собой сложный комплекс элементов и процессов, поэтапно развивающихся во времени и пространстве, охватывающих все виды работ по оказанию медицинской помощи.

Медицинские услуги, являясь частным случаем возмездного оказания услуг, имеют значительную специфику, поскольку их объектом является жизнь и здоровье человека, что признается высшей ценностью в государстве.

Медицинская услуга является сложным объектом гражданского оборота. Она имеет денежные риски со стороны покупателя, а также физические риски, поскольку она направлена на восстановление, поддержание и сохранение здоровья потребителя. Таким образом медицинская деятельность приобретает особое юридическое значение, ее законодательное регулирование требует более детального изучения законодателем. В этом случае законодатель должен придерживаться не только цели соответствия европейским стандартам, но, прежде всего, осуществлять фактическое предоставление конституционных гарантий потребителям медицинских услуг.

Деятельность медицинских учреждений по предоставлению платных медицинских услуг населению носит предпринимательский характер, поскольку в качестве основной цели его реализации она преследует прибыль, а полученная в результате прибыль распределяется между участниками. [

Разрешение на оказание платных медицинских услуг пациентам утрачивает юридическую силу с момента приостановления или отзыва справки и лицензии на медицинскую деятельность.

Согласно Федеральному закону от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [1] такие учреждения могут быть проверены только один раз в 2 года и только через 3 года после выдачи лицензии. То есть за первые 5 лет их работу можно отслеживать только 1 раз. Но за это время оборудование может морально и технически устареть, и квалифицированный персонал, дипломы и сертификаты которого были учтены при получении лицензии, уходит в отставку. Пациент, оставляющий внушительную сумму денег, за оказание медицинских услуг не может быть до конца уверен, в получении квалифицированной помощи.

В сложившейся ситуации судебная практика исходит из того, что для выяснения вопроса о том, качественно ли была оказана медицинская помощь (услуга) истцу или потерпевшему, необходимо назначение судебно-медицинской экспертизы.

Приказ Федерального фонда обязательного медицинского страхования от 1 декабря 2010г. N 230 «Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию» определил экспертизу качества оказания медицинской помощи: экспертиза качества медицинской помощи осуществляется экспертом качества медицинской помощи, включенным в территориальный реестр экспертов качества медицинской помощи, экспертом качества медицинской помощи является врач - специалист, имеющий высшее образование, свидетельство об аккредитации специалиста или сертификат специалиста, стаж

работы по соответствующей врачебной специальности не менее 10 лет и прошедший подготовку по вопросам экспертной деятельности в сфере обязательного медицинского страхования. [4]

С учетом особо охраняемого характера правоотношений, связанных с охраной здоровья граждан, законодателем на уровне закона установлены гарантии качества оказания гражданам медицинской помощи (услуги); так, в частности, согласно ст. 37 Федеральный закон N 323-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», медицинская помощь организуется и оказывается в соответствии с порядками оказания медицинской помощи, обязательными для исполнения на территории Российской Федерации всеми медицинскими организациями, а также на основе стандартов медицинской помощи.

Объективным доказательством соблюдения ответчиком требований к качеству медицинской помощи будет свидетельство их соответствия стандартам медицинской помощи, оказываемой истцу или потерпевшему.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
2. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. от 27.12.2018 с изм. от 06.03.2019) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу от 06.03.2019) // Собрание законодательства РФ, 09.05.2011, № 25, ст. 101.
3. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 13.07.2015 с изм. от 30.12.2015) «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу от 10.01.2016) // Собрание законодательства РФ, 09.05.2011, № 19, ст. 2716.
4. Приказ ФФОМС от 01.12.2010 N 230 (ред. от 22.02.2017) "Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.01.2011 N 19614).
5. Баранов И.Н. Конкурентные механизмы предоставления платных медицинских услуг // Медицинское прав. 2014. № 6. С. 22.
6. Кулаков В.В. Обязательство и осложнения его структуры М: Волтерс Клувер, РАП, 2010. С. 103.
7. Незнамова А.А., Стародумова С.Ю. История развития социального обеспечения в Российской Федерации // Сборник статей по итогам научно-практического семинара «Проблемы и перспективы современной юридической науки». 2017. С. 90.
8. Санникова Л.В. Обязательства по оказанию услуг в российском гражданском праве: Дис. док. юрид. наук. М.: 2017. С. 142.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВА НА ОБЪЕКТЫ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УПРОЩЕННОМ ПОРЯДКЕ

Кононова Полина Владимировна

*Студент Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова,
РФ, г. Белгород*

Ширина Наталья Владимировна

*доцент, канд. техн. наук Белгородского государственного технологического
университета им. В.Г. Шухова,
РФ, г. Белгород*

Понятие «дачная амнистия» появилось и прижилось среди собственников земельных участков после вступления в силу Федерального закона Российской Федерации от 30.06.2006 г. № 93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества». Данным законом определена упрощенная схема оформления объектов недвижимости. С продлением срока этой амнистии до 1 марта 2020 года в соответствии с Федеральным законом № 36-ФЗ от 28 февраля 2018 года добросовестные граждане, владеющие имуществом и по каким-либо причинам не оформившими до сих пор свои права, могут зарегистрировать права на объекты недвижимого имущества с минимальными усилиями [3].

«Дачная амнистия» позволяет оформить в собственность такие объекты недвижимости, как, например, земельные участки, права на которые были предоставлены до 30 октября 2001 года; а также объекты капитального строительства, находящиеся на земельном участке, предоставленном в собственность гражданам.

Наибольший интерес у законопослушного населения вызывает информация о том, как оформить в собственность объекты недвижимости, находящиеся на земельном участке, такие, как жилые дома, садовые (дачные) домики, летние кухни, бани, гаражи, сараи, теплицы, беседки и другие вспомогательные строения. Поэтому мы подробнее остановимся на процедуре оформления объектов капитального строительства в упрощенном порядке.

Прежде всего, следует разобраться, какие из вышеперечисленных объектов недвижимости относятся к объектам капитального строительства. Согласно п.10 ст.1 Градостроительного кодекса РФ объектами капитального строительства признаются здания, строения, сооружения, объекты, строительство которых не завершено, за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек. Другими словами, капитальным строительством называется строительство объектов, неразрывно связанных с землей и подразумевающим выполнение не только строительных, но и земельных работ, таких, как сооружение фундамента (ленточного, свайного и т.п.). Таким образом осуществляется невозможность демонтажа и перемещения построенного объекта без нанесения ему существенного ущерба. К объектам капитального строительства можно отнести жилые дома, гаражи, бани, летние кухни и т.д. С другой стороны, сооружения, которые легко собираются и разбираются на составляющие для переноса в другое место, относятся к объектам некапитального строительства (временные объекты). К ним могут относиться навесы, теплицы, сборно-щитовые постройки и т.п.

Так в чем же заключается суть «дачной амнистии»? Как уже было отмечено, «дачная амнистия» начала действовать с 1 сентября 2006 года. Для регистрации права собственности на жилой дом или садовый домик достаточно было заполнить соответствующую декларацию об объекте недвижимого имущества. За этот период многие законопослушные граждане и, в особенности, владельцы дорогостоящих коттеджей в первую очередь зарегистрировали свое имущество, тем самым обезопасив и защитив свои права на него. С другой стороны, немалое количество граждан, обратившись с соответствующим заявлением в регистрирующий орган, получило решение о мотивированном отказе в государственной регистрации прав. Дело в

том, что понятие «объект капитального строительства» не всегда соответствует понятию «объект недвижимости» в силу своего объема и содержания. И в некоторых случаях объекты недвижимого имущества не подлежат государственной регистрации права. К таким объектам можно отнести объекты вспомогательного значения, которые выполняют обслуживающую функцию по отношению к земельному участку и находящемуся на нем основному зданию и не имеют самостоятельного хозяйственного значения, (например, капитальный забор на фундаменте по периметру участка). Такие объекты не могут самостоятельно эксплуатироваться и использоваться по целевому назначению. Также не подлежат государственной регистрации объекты временного назначения. «Дачная амнистия» дает право гражданам возводить на своих земельных участках вспомогательные строения и сооружения (баня, беседка, гараж, сарай, погреб и т.п.) с последующей регистрацией права.

Как это сделать? В соответствии с частью 4 статьи 16 Федерального закона от 3 августа 2018 г. № 340-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» строительство или реконструкция жилого дома осуществляется в уведомительном порядке. Это обозначает, что до окончания срока «дачной амнистии» (до 1 марта 2020 года) жилые дома можно зарегистрировать без разрешения на ввод объекта в эксплуатацию [2]. При наличии разрешения на строительство или реконструкцию объекта индивидуального жилищного строительства, полученного до дня вступления в силу настоящего Федерального закона застройщику достаточно уведомить орган исполнительной власти или орган местного самоуправления, выдавший разрешение на строительство (реконструкцию) объекта индивидуального жилищного строительства. В случае начала строительства (реконструкции) объекта индивидуального жилищного строительства нужно подать уведомление о начале строительства и получить ответ о том, что строительство дома соответствует установленным параметрам (высота, количество надземных этажей, отступы от границ земельного участка и пр.). В случае отказа следует пересмотреть планируемые параметры строительства, чтобы строительство не признали самовольным. Следует отметить, что согласно части 17 статьи 51 Градостроительного кодекса РФ для строительства или реконструкции жилого или садового дома, а также хозяйственных и бытовых построек на земельном участке, предоставленном для ведения садоводства, разрешение на строительство не требуется и уведомлять кого-либо о начале (окончании) строительства не нужно [1].

Таким образом, чтобы ваше имущество не было признано самовольной постройкой и во избежание административных взысканий за незаконное использование строений, рекомендуется оформить права на свое недвижимое имущество, воспользовавшись «дачной амнистией». Скрыть факт наличия возведенной постройки технически невозможно по той причине, что систематически производится спутниковая и аэрофотосъемка местности и информация постоянно обновляется. В самом худшем случае местные органы власти могут признать постройку незаконной и по решению суда потребовать сноса постройки. Поэтому гражданам, получившим наследство с неоформленными правами на жилой дом, или тем, кто на своем участке возвел сначала дом, потом летнюю кухню, гараж, баню и т.д. и не зарегистрировал ни одну постройку, лучше не ждать окончания срока «дачной амнистии». Для этого нужно обратиться к кадастровому инженеру, предоставив документы на землю и, при необходимости, уведомление о начале (окончании) строительства или реконструкции здания.

Нужно отметить, что использование «дачной амнистии» - это, по-прежнему, всего лишь право каждого владельца недвижимого имущества. Нежелание собственников регистрировать свое имущество в большой степени связано с потенциальной уплатой имущественного налога. Хотя, с другой стороны, государство предусмотрело ряд налоговых льгот и налоговых вычетов для отдельных категорий граждан. Конкретные льготы учитываются в индивидуальном порядке после регистрации права на имущество и определения его кадастровой стоимости. Обязательным учет и регистрация права на недвижимое имущество становится в случае необходимости распоряжения таким имуществом, в частности, при совершении сделки.

Список литературы:

1. “Градостроительный кодекс РФ” от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018).
2. Федеральный закон "О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 03.08.2018 N 340-ФЗ.
3. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 28.02.2018 N 36-ФЗ (последняя редакция).

РОЛЬ ИМУЩЕСТВЕННОГО И ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГОВ В БЮДЖЕТЕ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ

Метлинова Екатерина Юрьевна

*магистрант, Ярославский филиал Аккредитованного образовательного частного учреждения высшего образования «Московский финансово-юридический университет МФЮА»,
РФ, г. Москва*

Свои наблюдения в области формирования бюджета путем получения имущественного и земельного налогов я построила в ходе анализа деятельности муниципального образования Ярославской области – Администрации Заволжского сельского поселения Ярославского муниципального района.

Исполнительно-распорядительным органом местного самоуправления сельского поселения является Администрация. Исполнительно-распорядительный орган создан для решения вопросов местного значения и для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов. По вопросам, отнесенным к компетенции Администрации, решения оформляются правовыми актами Администрации сельского поселения.

По вопросам бюджетной и налоговой политики в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством Администрация сельского поселения осуществляет составление проекта бюджета поселения, организует исполнение и исполняет бюджет поселения; осуществляет исполнение расходных обязательств поселения; ведет реестр расходных обязательств поселения; осуществляет муниципальные заимствования, управляет муниципальным долгом, предоставляет муниципальные гарантии; формирует, обеспечивает размещение, исполнение, контроль за размещением и исполнением муниципального заказа; осуществляет разработку планов и программ социально - экономического развития сельского поселения, отчетов об их исполнении.

Как «говорит» нам Бюджетный кодекс РФ, а именно статья 61.5, в бюджеты сельских поселений подлежат зачислению налоговые доходы от местных налогов, устанавливаемых представительными органами сельских поселений в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, в том числе и земельного налога - по нормативу 100 процентов. В связи с этим бюджет поселения сформирован на 70 -75 % из поступлений от налоговых платежей. Соответственно, исполнение полномочий, возложенных на орган местного самоуправления (в том числе содержание дорог местного значения в границах населенных пунктов, уличное освещение и др.), напрямую связано с поступлением налогов в местный бюджет. Кроме того, налоговые поступления играют важную роль в развитии отдельных территорий, поскольку их ОМСУ могут направлять по своему усмотрению на реализацию программ социально-экономического развития, на стимулирование эффективного воспроизводства трудовых и материальных ресурсов, поддержание культурной сферы и экологии. Местные налоги и сборы вводятся на территории поселения по решению местных властей. При этом ОМСУ обязаны ориентироваться на федеральные нормативно-правовые акты, в которых прописан порядок, условия и специфика введения этих обязательных платежей в рамках конкретной территории.

В области налоговой политики, в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", главой 31 Налогового кодекса РФ, Уставом Заволжского сельского поселения, Решением Муниципального Совета Заволжского сельского поселения от 23.09.2009г. №201 «Об установлении земельного налога» введен земельный налог, определен порядок и сроки его уплаты (копию Решения прилагаю к отчету). Также в соответствии с Федеральным законом от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", главой 32 Налогового кодекса РФ, законом Ярославской области от

18.11.2014г. №74-з «Об установлении единой даты применения на территории Ярославской области порядка определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения», Уставом Заволжского сельского поселения, Решением Муниципального Совета Заволжского сельского поселения от 24.11.2014г. №7 «Об установлении на территории Заволжского сельского поселения Ярославского муниципального района Ярославской области налога на имущество физических лиц» установлен и введен налог на имущество физических лиц.

Как показывает практика, на сегодняшний день земельный налог составляет значительную часть доходов местных бюджетов. В связи с этим особое значение имеет его планирование и прогнозирование. Основой для формирования налоговой базы для исчисления земельного налога является кадастровая стоимость объекта. В настоящее время только часть земельных участков полноценно оформлены и внесены в кадастр. И это - одна лишь из причин, по которой бюджет недополучает платежи по земельному налогу. Для решения этой проблемы, на территории Ярославской области разработан План мероприятий по мобилизации налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет Ярославской области на 2017 – 2019 годы, утвержденный губернатором Ярославской области Мироновым Д.Ю. В рамках данного Плана Заволжским сельским поселением проводится работа по стимулированию собственников объектов недвижимости к регистрации прав собственности. В частности, правообладателям земельных участков, их наследникам с целью побуждения их к осуществлению в установленном действующим законодательством порядке процедуры государственной регистрации прав на земельные участки вручаются памятки «Как не лишиться земельного участка, учтенного до 2008 года». Данная работа проводится в ходе домового обхода, а также на сходах граждан в населенных пунктах. Также памятка размещена на официальном сайте Администрации Заволжского сельского поселения, на информационных стендах Администрации, на стендах в учреждения социальной поддержки, домах культуры, в магазинах, на досках объявлений многоквартирных домов, в деревнях и иных местах, доступных для общего обозрения населения. Большой проблемой, по-прежнему, остается нецелевое использование земельных участков (размещение на участках под ИЖС моек автотранспорта, станции технического обслуживания, магазинов, многоквартирных жилых домов и офисных зданий). В федеральном законодательстве четко не сформулированы содержание понятия «использование земли не по целевому назначению». В налоговом и земельном законодательстве необходимо четко разделить полномочия между Федеральной службой земельного кадастра России, комитета по земельным ресурсам и землеустройству и налоговыми органами в случае обнаружения ими нецелевого использования земельных участков. Так же ранее определенная кадастровая стоимость земли не всегда отражает ее реальную стоимость сегодня. Сегодня в большинстве муниципальных районов и городских округов размеры ставок налога на имущества с высокой инвентаризационной стоимостью установлены на среднем уровне или ниже. В результате местные налоги несут значительные потери. Для получения данного налога в полном объеме органы местного самоуправления должны провести полную инвентаризацию всех объектов налогообложения (жилых домов, квартир, дач и гаражей), создать реестр объектов налогообложения, определить их собственников, затем установить конкретные ставки в зависимости от инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. Существенным резервом увеличения поступлений данного налога является активация работы органов местного самоуправления совместно с районными инспекциями ФНС по снижению недоимки. В целях обеспечения полноты учета налогоплательщиков представляется целесообразным проведение органами местного самоуправления работы по выявлению собственников имущества, не оформивших имущественные права. Еще одной проблемой местных бюджетов при формировании доходов является недоимка по налогам и сборам. Для сокращения и ликвидации недоимки, рекомендуется создание координационной комиссии с участием работников администрации, финансовых и налоговых органов и других заинтересованных структур. Так, на территории Заволжского сельского поселения создана и действует Комиссия по ликвидации задолженно-

сти по налогам. Существует еще одна проблема, которая приводит к снижению поступлений в бюджет поселения налоговых доходов с налога на имущество физических лиц. Это связано с деятельностью кадастровых инженеров, подготавливающих технические паспорта на объекты капитального строительства, которые допускают кадастровые ошибки в определении вида объекта недвижимости. В частности на территории Заволжского сельского поселения выявляются факты, когда в ЕГРН регистрируется индивидуальный жилой дом, хотя по факту, данное здание является домом блокированной жилой застройки. Для граждан данный факт не влечет никаких негативных последствий, а для органа местного самоуправления (для поселения) – это существенно, поскольку сумма налога на дом блокированной жилой застройки значительно больше, чем сумма налога с индивидуального жилого дома. Таким образом, объект недвижимости регистрируется с нарушениями, которые приводят к уменьшению налоговых доходов ОМСУ.

На основании изложенного, можно сделать вывод о том, что правовой статус объекта недвижимости, правильное определение вида объекта недвижимости оказывают значительное влияние на формирование бюджета поселения и, как следствие, оказывает непосредственное влияние на благосостояние жителей (населения) муниципального образования.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ
2. Налоговый кодекс РФ
3. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"
4. Алпатов Д.Ю. Имущественное налогообложение физических лиц // Молодой ученый. — 2014. — №8.2. — С. 2-3.
5. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебное пособие / Под ред. И.Б. Романова, Д.Г. Айнуллова. — Ульяновск: УлГУ, 2015. — 91 с.
6. Марчева И.А. Налоги и налогообложение: Учебно-методическое пособие. — Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2015. — 122 с.
7. Джамурзаев Ю.Д., Мусаелян А.К.- Местное налогообложение на современном этапе реформирования налоговой системы// Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию.- 2016.-№1.-с.59-63
8. Солодовникова О.А.- Правовое регулирование местных налогов в Российской Федерации: проблемные вопросы// В сборнике: Актуальные проблемы правового, социального и политического развития России Материалы X Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов. 2017. С. 259-261.
9. Чернышова Н.С., Хардикова Л.Н.- Роль местных налогов в бюджете Российской Федерации// В сборнике: Молодежь и системная модернизация страны. Сборник научных статей Международной научной Конференции студентов и молодых ученых: в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2016. С. 318-321.
10. <http://www.grandars.ru/student/nalogi/mestnye-nalogi.html>

ОСНОВАНИЯ И УСЛОВИЯ НОТАРИАЛЬНОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Нечаева Юлия Андреевна

*студент Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического
приборостроения
РФ, г. Санкт-Петербург*

BASIS AND CONDITIONS OF NOTARY CERTIFICATION OF TRANSACTIONS WITH REAL ESTATE

Yulia Nechaeva

*student of St. Petersburg State University
Russia, St. Petersburg*

Аннотация. В данной статье производится описание особенностей осуществления нотариального удостоверения в сделках по отчуждению недвижимого имущества. Для того, чтобы обеспечить максимальную бесспорность и законность в сделках по отчуждению недвижимости необходим нотариус, который обеспечит максимальную беспристрастность процесса. Наличие нотариального удостоверения обязательно в ряде случаев или же при желании сторон.

Abstract. This article describes the features of the implementation of a notarial agreement in transactions for the alienation of real estate. In order to ensure the maximum indisputability and legitimacy in transactions for the alienation of real estate, a notary is necessary, which will ensure the maximum impartiality of the process. The presence of a notarial agreement is mandatory in some cases or, if desired, by the parties.

Ключевые слова: Нотариус, Недвижимость, Отчуждение, Нотариальное соглашение, Купля-продажа, Федеральный закон.

Keywords: Notary, Real Estate, Alienation, Notarial Agreement, Purchase and Sale, Federal Law

Большая часть сделок, связанных с недвижимостью на вторичном рынке, требует обязательного нотариального удостоверения, во всяком случае, согласно требованиям законодательства. Нотариальное удостоверение необходимо для того, чтобы сделка о той или иной недвижимости была максимально законна и бесспорна, нотариус в этой сделке является нейтральным незаинтересованным лицом, который сможет обеспечить честный процесс по передаче недвижимости. Стороны зачастую имеют свои интересы в конкретной сделке по недвижимости и не всегда учитывают интересы друг друга. Прямое назначение роли нотариуса в сделке провести её максимально беспристрастно, без преимуществ в пользу какой-либо из сторон и без вреда для обеих.

Нотариус в праве потребовать дополнительные сведения или документы по тому или иному вопросу в случае если у него возникли сомнения, в этом случае это требуется для того, чтобы увеличить безопасность и законность сделки, и в том числе её бесспорность. Нет смысла убеждать или подкупать нотариуса провести нечестную сделку, поскольку она с высокой долей вероятности будет оспорена в ходе судебного процесса, а от нотариального удостоверения не будет никакой пользы.

Нотариус обладает страховой защитой в несколько миллионов рублей, для каждого региона своя сумма, а также защищён коллективной страховкой от региональных нотариальных палат. В рамках компенсации может быть использовано имущество самого нотариуса, также существует компенсационный фонд Федеральной нотариальной палаты. Всё это пред-

ставляет различные степени защиты деятельности нотариуса, тем не менее в случае нанесения ущерба, компенсация пострадавшему происходит только в том случае если нотариус действительно виноват.

Процесс сделки по приобретению, отчуждению недвижимого имущества регулируется Гражданским Кодексом Российской Федерации, статья 550, из которой следует, что подобные сделки осуществляются в письменной форме, обычной или нотариальной, передача [1]

Федеральный закон от 21.07.1997 №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», устанавливает, что при сделке с недвижимостью необходимо обязательное нотариальное удостоверение. Также нотариальное удостоверение обязательно в случае соглашения между сторонами сделки, хоть в законе и не следует того, что это обязательно, но стороны могут договориться друг с другом для обеспечения большего уровня безопасности друг для друга [2].

Нотариальное удостоверение представляет собой проверку законности сделки, нотариус проводит проверку сторон, наличия у них прав на совершение этой сделки. Данное право доступно нотариусу или другому должностному лицу, у которого есть право на подобное действие, которые прописаны в законодательстве нотариата и в гражданском законодательстве Российской Федерации.

Нотариус необходим в случаях обязательного нотариального заключения установленных в статьях 24 и 30 Федерального закона от 21.07.1997 №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», а именно [2]

- Отчуждение различных долей в праве собственности недвижимого имущества, а также в случаях при отчуждении права всеми участниками долевой собственности по одной сделке

- Отчуждение недвижимого имущества если одному из участников меньше восемнадцати лет или же гражданину полноценно не функционирующему или не дееспособному

- Распоряжение прав собственности в условиях опеки

При нотариальном удостоверении сделки, в частности, договора, нотариус руководствуется правилами, предусмотренными Основами законодательства Российской Федерации о нотариате (далее — Основы), в частности, выясняет дееспособность обратившихся к нему за удостоверением сделки лиц, разъясняет сторонам смысл и значение представленного ими проекта сделки, проверяет, соответствует ли его содержание действительным намерениям сторон и не противоречит ли требованиям закона (статьи 43, 54-56 Основ).

В случае отчуждения права собственности, на которое необходима государственная регистрация, нотариус проводит проверку на принадлежность этого имущества к лицу, отчуждающему недвижимое имущество, исключение составляют те случаи, когда на момент совершения сделки данное имущество ещё не принадлежало этому лицу [2]

Для удостоверения сделки, нотариусу доступны сведения, находящиеся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество или же сведения, внесённые в государственный кадастр недвижимости. Исходя из Федерального закона от 21.07.1997 №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и Федерального закона от 24.07.2007 №221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» сроки, нотариус делает запрос самостоятельно и получает те сведения, которые ему можно получить исходя из этих двух законов. [2]

Уклонение одной из сторон от подписания документа о передаче недвижимости на условиях, предусмотренных договором, считается отказом соответственно продавца от исполнения обязанности передать имущество, а покупателя — обязанности принять имущество [2]

Список литературы:

1. Статья 550 Гражданского кодекса Российской Федерации.

2. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (статьи 24, 30)
3. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» сроки».
5. Статья 8.1 Гражданского кодекса Российской Федерации.

ПРОБЛЕМЫ ВЗЫСКАНИЯ АЛИМЕНТОВ НА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ

Орлова Наталья Леонидовна

*магистрант, Ленинградский Государственный Университет имени А.С. Пушкина,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Развитие социальных и экономических отношений, а также принятие Семейного кодекса РФ обусловили изменения в регулировании имущественных отношений, в частности это касается алиментных обязательств.

Дети являются ценнейшим и самым большим сокровищем каждого человека. Отцовство – это не только право на рождение и воспитание ребенка, это еще и обязанность его содержать и обеспечивать ему надлежащий уровень жизни. Значительную роль в обеспечении реализации этой обязанности уделяется институту алиментных обязательств родителей и взрослых детей. Данные вопросы регулируются Конституцией РФ, Семейным кодексом РФ и другими актами законодательства.

По оценкам независимых экспертов, около 10 млн. российских детей живут в неполных семьях и вправе по закону рассчитывать на алименты. Однако более половины детей из неполных семей алиментов не получают, поскольку покинувшие их отцы (или матери) уклоняются от исполнения алиментных обязательств.

Вместе с тем, законодательство России в настоящее время не содержит норм, которые действительно позволяли бы получателю алиментов эффективно взыскивать содержание на несовершеннолетнего ребенка.

Привычной является ситуация, когда судебное решение вынесено, сумма обязательных алиментных платежей и сроки оплаты установлены, но плательщик уклоняется от уплаты.

Статьей 112 Семейного Кодекса РФ предусмотрено, что при недостаточности заработка или иного дохода алименты удерживаются со счетов в банках, а при недостаточности этих счетов, взыскание может быть обращено на любое имущество лица, обязанного уплачивать алименты, на которое по закону может быть обращено взыскание.

Реальный механизм взыскания алиментов прописан в статье 67 и 98 Федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об исполнительном производстве». Он предусматривает возможность временного ограничения на выезд за рубеж, взыскания до 70% доходов должника, арест имущества должника, но на практике эти меры далеко не всегда являются эффективными.

Обратим так же внимание на то, что даже в случае, когда пристав– исполнитель разыскал ответчика, зачастую, взыскание алиментов осложняется тем, что должник не имеет официального места работы, а, следовательно — дохода. В этом случае следует применять налоговое законодательство.

Так, гражданину, осуществляющему какую-либо деятельность за вознаграждение без документального оформления, может быть предъявлено обвинение в незаконной предпринимательской деятельности, либо в уклонении от уплаты налогов.

Если же работодатель не производит выплату удержанных алиментов или не сообщает суду и взыскателю об увольнении должника, о новом месте его жительства и работы, то на него может быть возложена административная, гражданско-правовая или уголовная ответственность.

Еще одной мерой воздействия на должника, не исполняющего свою обязанность по уплате алиментов является временное ограничение на пользование должником специальным правом.

Согласно ст. 67.1 ФЗ «Об исполнительном производстве» (введена Федеральным законом от 28.11.2015 № 340-ФЗ) под временным ограничением на пользование должником специальным правом понимается приостановление действия предоставленного должнику в соответствии с законодательством Российской Федерации специального права в виде права

управления транспортными средствами до исполнения требований исполнительного документа в полном объеме либо до возникновения оснований для отмены такого ограничения.

При неисполнении должником-гражданином или должником, являющимся индивидуальным предпринимателем, в установленный для добровольного исполнения срок без уважительных причин содержащихся в исполнительном документе требований о взыскании алиментов, возмещении вреда, причиненного здоровью, возмещении вреда в связи со смертью кормильца, имущественного ущерба и (или) морального вреда, причиненных преступлением, требований неимущественного характера, связанных с воспитанием детей, а также требований о взыскании административного штрафа, назначенного за нарушение порядка пользования специальным правом, судебный пристав-исполнитель вправе по заявлению взыскателя или собственной инициативе вынести постановление о временном ограничении на пользование должником специальным правом.

При неисполнении требований исполнительного документа о взыскании административного штрафа, назначенного за нарушение порядка пользования специальным правом, должник может быть ограничен в пользовании только этим специальным правом.

При этом в силу ст.17.17 КоАП РФ (введена Федеральным законом от 28.11.2015 N 340-ФЗ) нарушение должником установленного в соответствии с законодательством об исполнительном производстве временного ограничения на пользование специальным правом в виде права управления транспортным средством -влечет обязательные работы на срок до пятидесяти часов или лишение специального права на срок до одного года.

Вместе с тем, даже при выполнении стороной всех своих обязательств размер выплачиваемых алиментов зачастую является недостаточным для удовлетворения потребностей ребенка. Следует отметить, что в целях максимальной защиты интересов детей и более тщательного учета возможных источников доходов для выплаты алиментов необходимо пересмотреть существующий Перечень видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей, утверждаемый Правительством Российской Федерации.

На основании изложенного, пункт 2 статьи 112 СК РФ необходимо изложить в следующей редакции: «Взыскание алиментов в размере, установленном соглашением об уплате алиментов или решением суда, а также взыскание задолженности по алиментам производится из заработка и (или) иного дохода лица, обязанного уплачивать алименты; при недостаточности заработка и (или) иного дохода алименты удерживаются из находящихся на счетах в банках или в иных кредитных учреждениях денежных средств лица, обязанного уплачивать алименты, а также из денежных средств, переданных по договорам коммерческим и некоммерческим организациям, кроме договоров, влекущих переход права собственности. При недостаточности этих средств взыскание обращается на любое имущество, в том числе недвижимость и земельные участки лица обязанного уплачивать алименты».

В настоящее время в законодательстве не существует реального правового механизма выявления истинных доходов должника, любой гражданин может иметь неограниченное количество источников дохода, полностью выявить которые практически не возможно, нет совершенства в законодательстве для установления теневых доходов алиментщиков, нет повсеместной практики описи и ареста имущества должника и обращения на него взыскания. Фактически, в нарушение закона, розыск места работы и имущества должника ложится на плечи взыскателя, что дает слабые результаты в виду ограниченных правовых возможностей.

Согласно статье 115 СК РФ при образовании задолженности по вине лица, обязанного уплачивать алименты по соглашению об уплате алиментов, виновное лицо несет ответственность в порядке, предусмотренном этим соглашением.

При образовании задолженности по вине лица, обязанного уплачивать алименты по решению суда, виновное лицо уплачивает получателю алиментов неустойку в размере одной второй процента от суммы невыплаченных алиментов за каждый день просрочки. Получатель алиментов вправе также взыскать с виновного в несвоевременной уплате алиментов

лица, обязанного уплачивать алименты, все причиненные просрочкой исполнения алиментных обязательств убытки в части, не покрытой неустойкой.

Согласно п.25 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 25 октября 1996 г. № 9 предусмотренная пунктом 2 статьи 115 СК РФ ответственность лица, обязанного уплачивать алименты по решению суда, за несвоевременную уплату алиментов (уплата неустойки, возмещение убытков) наступает в случае образования задолженности по вине плательщика алиментов.

Такая ответственность не может быть возложена на плательщика, если задолженность по алиментам образовалась по вине других лиц, в частности, в связи с несвоевременной выплатой заработной платы, задержкой или неправильным перечислением алиментных сумм банками и т.п.

Верховный Суд РФ в Обзоре судебной практики по делам, связанным со взысканием алиментов на несовершеннолетних детей, а также на нетрудоспособных совершеннолетних детей» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 13.05.2015) указал на то, что разрешая споры, суды проверяют, имелась ли у ответчика задолженность по уплате алиментов, выясняли причины неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанности по уплате алиментов, а также наличие либо отсутствие его вины в неуплате или несвоевременной уплате алиментов.

При отсутствии вины плательщика алиментов суды отказывают в удовлетворении иска о взыскании неустойки.

Среди преступлений, совершаемых в сфере семейных отношений, особое место занимает злостное уклонение родителей от уплаты по решению суда средств на содержание несовершеннолетних детей или от содержания совершеннолетних нетрудоспособных детей уголовная ответственность, за которые предусмотрена частью 1 статьи 157 Уголовного Кодекса РФ.

В литературе отмечается, что формами злостного уклонения родителей от уплаты по решению суда средств на содержание детей и уклонения детей от уплаты средств на содержание нетрудоспособных родителей являются: прямой отказ от такой уплаты; сокрытие виновным своего действительного заработка; смена работы или места жительства с целью избежать удержаний по исполнительному листу; уклонение с той же целью от устройства на работу; иные действия, свидетельствующие об уклонении от уплаты.

Еще одной проблемой в рамках взыскания алиментов, является проблема злостного уклонения от уплаты средств на содержание несовершеннолетних детей. При определении признака «злостности» на практике возникает проблема квалификации преступных деяний, предусмотренных статьей 157 УК РФ. Постановлением Пленума Верховного Суда РСФСР от 19 марта 1969 года № 46 «О судебной практике по делам о преступлениях, предусмотренных статьей 122 УК РСФСР» разъяснялось, что под злостным уклонением понимается повторность совершения аналогичного преступления, уклонение от уплаты по решению суда алиментов, несмотря на соответствующие предупреждения, розыск лица, обязанного выплачивать алименты, ввиду сокрытия им своего места нахождения и т. д.

Следовательно, на практике «злостность» характеризуется следующими признаками:

- систематичность, то есть виновное лицо более трех месяцев без уважительных на то причин уклонялось от выплаты алиментов на содержание детей или нетрудоспособных родителей, не выполняло решение суда, вступившее в законную силу;
- прямой отказ от уплаты присужденных судом алиментов на содержание несовершеннолетних детей (совершеннолетних нетрудоспособных детей) или нетрудоспособных родителей;
- повторность злостного уклонения от уплаты алиментов, несмотря на предупреждение судебным приставом-исполнителем об уголовной ответственности;
- сокрытие, то есть виновное лицо скрывает свои действительные доходы (имущество), на которое может быть обращено взыскание, меняет место жительства, вносит ложные сведения в анкетные данные, изменяет место работы без уведомления судебного пристава-исполнителя;

- нежелание трудоустроиться или встать на учет в центр занятости.

Однако указанное Постановление утратило силу в соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 6 февраля 2007 года № 8 «О признании утратившими силу некоторых Постановлений Пленума Верховного Суда Российской Федерации». Поэтому многие ученые и практики предлагают отказаться от оценочного понятия «злостность», которое не определяется в Уголовном кодексе РФ.

На основании вышеизложенного необходимо на законодательном уровне определить понятие «злостность», добавив к статье 157 УК РФ примечание следующего содержания:

«Под злостностью в настоящей статье следует понимать умышленные действия лица, направленные на неисполнение обязанностей, возложенных на него судом или соглашением сторон по содержанию несовершеннолетних детей, а равно нетрудоспособных детей, достигших 18-летнего возраста, или нетрудоспособных родителей, в течение трех месяцев с момента письменного предупреждения судебным приставом-исполнителем и выраженные в сокрытии своего материального положения, источников дохода, с которых должно быть произведено удержание, места работы, места жительства, либо если общая сумма задолженности по уплате алиментов равна либо превышает величину прожиточного минимума на душу населения в РФ.

Лицо считается злостным неплательщиком алиментов вплоть до полной уплаты всей суммы задолженности».

Еще одной попыткой на законодательном уровне решить проблему алиментного содержания несовершеннолетних детей является создание алиментного фонда в Российской Федерации. Предусматривается, что из фонда будут направлять выплаты тем семьям, которые не получают алименты.

Когда судебные приставы найдут должника, он должен будет восполнить эти выплаты за счет продажи имущества находящегося в его собственности.

В случае если такое имущество отсутствует, необходимо обязать должника осуществлять принудительные работы в пользу государства.

Основные положения, регламентирующие правовой статус алиментного фонда изложены в проекте Федерального Закона «О внесении изменений в Семейный кодекс Российской Федерации в целях усиления гарантий прав детей на получение алиментов, взыскиваемых с родителей», разработанном Советом при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека. В данном законопроекте предлагается статью 81 СК РФ дополнить п.3 согласно которому:

«Минимальный размер алиментов, взыскиваемых с каждого из родителей в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, не может быть ниже 1200 рублей в месяц на одного ребенка, 1600 рублей – на двух детей, 2400 рублей – на трех и более детей».

По мнению разработчиков данного законопроекта СК РФ необходимо дополнить статьей 110.1 «Алиментный фонд субъекта Российской Федерации», согласно которой:

«Имущество алиментного фонда субъекта Российской Федерации формируется за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, субсидий из федерального бюджета, предоставляемых бюджетам субъектов Российской Федерации на осуществление выплат в счет алиментов на несовершеннолетних детей, а также нетрудоспособных совершеннолетних детей, добровольных имущественных взносов и пожертвований, других не запрещенных законом источников.

При наличии судебного решения либо соглашения об уплате алиментов выплаты из алиментного фонда субъекта Российской Федерации производятся на несовершеннолетних детей, а также нетрудоспособных совершеннолетних детей, родители которых не выплачивают алименты в связи с:

- болезнью либо иными уважительными причинами;
- выездом на постоянное место жительства в иностранное государство;
- уклонением от уплаты алиментов;

- иными обстоятельствами, предусмотренными законом субъекта Российской Федерации.

Выплаты из алиментного фонда субъекта Российской Федерации производятся в размерах, установленных законом субъекта Российской Федерации.

При этом указанный размер не может быть ниже минимального размера алиментов, установленного пунктом 3 статьи 81 настоящего Кодекса».

Выплаты, произведенные из алиментного фонда субъекта Российской Федерации, могут быть взысканы судом с лица, обязанного уплачивать алименты, в порядке предъявления обратного требования (регресса).

Анализ положений рассматриваемого законопроекта позволяет прийти к следующему выводу.

Поскольку родителям необходимы денежные средства, чтобы содержать ребенка, то есть приобретать продукты питания, одежду, предлагаемая минимальная денежная сумма, которая будет выплачиваться из алиментного фонда настолько мала, что не решит проблему содержания несовершеннолетних детей.

Поэтому необходимо внести в статью 81 СК п.3 следующего содержания:

«Минимальный размер алиментов, взыскиваемых с каждого из родителей в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, в месяц на одного ребенка не может быть ниже 3000 рублей, на двух детей не ниже 4000 рублей, на трех и более детей не ниже 5000 рублей».

Кроме того в законодательстве необходимо прописать норму, в соответствии с которой выплаты из алиментного фонда, должны производиться в полном объеме в размере установленном в решении суда или в соглашении об уплате алиментов.

В последующем эта сумма может быть взыскана с лица обязанного уплачивать алименты в регрессном порядке.

В заключение необходимо подчеркнуть, что наличие как добровольного порядка уплаты алиментов, когда выполнение родителями обязанностей по содержанию ребенка происходит без принуждения или на основе договора, так и принудительного порядка в случае когда взыскание алиментов осуществляется по решению суда, является целесообразным в существующих реалиях РФ, однако существуют проблемы взыскания алиментов, которые требуют доработки и усовершенствования с точки зрения законодательства.

Список литературы:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.декабря 1995г. №223 - ФЗ // Рос. газета от 27 января 1996. - №17; Рос. газета от 31 декабря 2006. – №297. (ред. от 31.12.2017)
2. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» (принят ГД ФС РФ 14.09.2007) //СЗРФ 2008г.- №49, ст.5727. (ред. от 10.03.2016)
3. Артельных И.В. Исполнительные документы: как удержать суммы из зарплаты работника / И.В. Артельных // Российский налоговый курьер. – 2014. – № 19.
4. Гливинская И.Н. Понятие ответственности по семейному праву // Семейное и жилищное право. – 2013. – № 3.
5. Дуда, И.И. Из каких доходов производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей / И.И. Дуда, А.В. Клейменов // Гражданин и право, 2013. - № 2. – С.28-30.
6. Логунов, Д.А. Взыскание алиментов / Д.А. Логунов // Юридический мир, 2013. - № 2. – С.11-12.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ СОТРУДНИКОВ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пряничникова Екатерина Юрьевна

*магистрант, Уральский институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
РФ, г. Екатеринбург*

FORMATION OF THE LEGAL CULTURE OF CUSTOMS OFFICERS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Ekaterina Pryanichnikova

*master student, Ural institute of management -branch
of the Russian presidential academy of national economy
and public administration under the President of the Russian Federation,
Russia, Yekaterinburg*

Аннотация. В статье рассматриваются условия и факторы, влияющие на формирование правовой культуры сотрудников таможенных органов Российской Федерации. Отмечается, что правовая культура сотрудников таможенных органов служит характеристикой профессионализма и непосредственно влияет на качество исполнения должностных обязанностей служащими.

Abstract. The article indicates the conditions and factors affecting the national legal culture of customs officers of the Russian Federation. It is noted that the legal culture of customs officers serves as a characteristic of professionalism and directly affects the quality of the performance of official duties by employees.

Ключевые слова: правовая культура; правовое сознание; факторы; формирование; условия; служба.

Keywords: legal culture; legal awareness; factors; formation; conditions; service.

Поступая на службу в таможенные органы Российской Федерации, каждый гражданин должен понимать, что с этого момента он государственный служащий, а значит, в какой-то степени он является эталоном правильного поведения, примером в осуществлении профессиональной деятельности. Следовательно, сотрудникам таможенных органов необходимо иметь высокий уровень профессиональной грамотности, правовой культуры и правового сознания.

К данной категории должностных лиц на сегодняшний день предъявляются специальные, повышенные требования. Должностные лица таможенных органов должны тщательным образом быть осведомлены о действующих нормах права, уметь применять их в конкретной ситуации, иметь соответствующее направление подготовки, профессиональные знания и навыки. Необходимо быть квалифицированным работником, обладающим глубоким правосознанием и высоким уровнем правовой культуры, которые выступают важнейшими условиями эффективности профессиональной деятельности.

Эти обстоятельства говорят об актуальности данного исследования, направленного на установление взаимосвязи и взаимодействия правовой культуры и правосознания должностных лиц в ходе формирования профессиональных качеств сотрудника таможенных органов и в процессе их служебной деятельности.

Рассматривая правовую культуру в общем виде, можно отметить, что она представляет собой часть общей культуры общества, состоящей из ценностей, накопленных человечеством в области права и относящихся к правовой реальности данного общества:

уровню правосознания, режиму законности и правопорядка, состояния законодательства, юридической практики и др [1, с. 13].

Правовая культура общества характеризуется состоянием и спецификой общественного правосознания, системой массовой правовой информации, уровнем развития законодательства, правопорядком и состоянием законности в стране [5, с. 22].

Правовая культура личности - это обусловленные правовой культурой общества степень и характер прогрессивно-правового развития личности, обеспечивающие ее правомерную деятельность. Отсюда можно сделать вывод о том, что правовая культура сотрудников таможенных органов РФ- это знания, понимания, сознательное выполнение требований права в процессе своей служебной деятельности.

Как и все общественные явления, правовая культура сотрудника таможни имеет свои особенности, функции и структуру. Рассмотрим совокупность факторов, влияющих на формирование правовой культуры сотрудников таможенных органов РФ.

Во-первых, правовая культура сотрудников таможенных органов, как общая правовая культура человека формируется внутри определенной социально-демографической группы. Главными институтами, в рамках которых происходит социализация личности и профессионала, являются семья, государство, профессиональная группа. В качестве основных средств следует рассмотреть нравственные нормы (мораль), обучение и воспитание (общее и профессиональное) [1, с. 23].

Во-вторых, правовая культура сотрудников таможенных органов формируется весьма долго и постепенно, и складывается она в процессе социализации должностных лиц. Именно посредством социализации развиваются социальные качества, свойства, усваиваются определенные ценности, нормы, общепринятые в данном коллективе, а также система их оценок, осуществляется усвоение социального опыта [3, с. 2].

В-третьих, необходимо отметить правовую информированность сотрудников таможенных органов РФ, так как правовую социализацию определяют как процесс получения и усвоения должностными лицами правовой информации. Именно в процессе социализации лицо получает правовые знания, его правовая культура развивается. Правовая культура сотрудников таможенных органов подвержена более быстрому качественному изменению, так как они получают и усваивают намного больше правовой информации. Правовая информация непостоянна. Она быстро устаревает, поэтому процесс получения информации должен быть систематическим и целенаправленным. В настоящее время возникла проблема сложности контроля за динамичностью и расширением информационной среды. Неконтролируемый информационный поток не только развивает личность, но и может формировать непозитивное отношение к праву и закону [4, с. 33].

Далее, отметим, что правовую информацию должностные лица получают посредством правового образования и правового воспитания. Целями правового обучения являются формирование теоретической основы правового сознания и правовой культуры, обеспечение необходимого уровня систематизации знаний о праве, развитие правовых интересов, чувств, правового мышления, формирование научного правового мировоззрения [6, с. 5].

Цель воспитательной работы - перевод предписаний правовых норм в личные убеждения каждого молодого человека, в упрочении у него навыков правомерного и социально активного поведения в общественной сфере [6, с. 6].

К сожалению, заметим, что знания государственными служащими норм права не всегда способствуют правомерному поведению. На правомерное поведение влияют такие факторы как: осознание собственных действий, сознательность поведения, чувство справедливости и законности.

Более того, немаловажную позицию в формировании правовой культуры сотрудников таможенных органов занимает государство. Обладая огромными возможностями, оно способно формировать, влиять и изменять правовую культуру. Более того, государство так же осуществляет воспитательную функцию через государственные органы и общественные организации.

Помимо воспитательной деятельности существенное значение имеет и государственная правовая политика. В идеале результатом ее проведения должно быть повышение правосознания, но на практике возможно и противоположное воздействие - формирование негативного отношения к праву [7, с. 13].

Еще одним элементом формирования правовой культуры государственных служащих является действующее законодательство. Уровень правовой культуры сотрудников таможенных органов напрямую зависит от уровня правовой культуры законодателя, результаты деятельности которого служащие используют в своей работе ежедневно.

На профессиональную культуру должностных лиц так же оказывают влияния и другие факторы, такие как опыт работы, общение, СМИ. Первостепенная роль в профессиональной деятельности человека принадлежит трудовому коллективу. Работа в коллективе с людьми, уже обладающими определенными ценностями, взглядами, убеждениями переходит на всех сотрудников данного коллектива. Если круг общения государственного служащего состоит из людей, не уважающих закон, проявляющих небрежное отношение к нему, то и у него самого вероятен риск проявления отрицательного отношения к праву.

«Интернет» занимает немаловажное место в формировании и трансформации правовой культуры сотрудников. Он способствует формированию у должностных убеждений и установок, правовых ценностей.

Итак, на основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что на правовую культуру сотрудников таможенных органов РФ оказывают воздействие следующие институты: образование, семья, государство. Формирование правовой культуры происходит через правовое воспитание и правовое обучение сотрудников таможенной службы. Все приведенные факторы могут привести как к положительным, так и отрицательным воздействиям на правовую культуру. Многое зависит от субъективного отношения к праву, правовых установок, ценности права отдельно взятым должностным лицом конкретного таможенного органа РФ.

Список литературы:

1. Джамалова Э. К. Историко-правовой анализ основ формирования правосознания молодежи : Автореф. дис. канд. юрид. наук.- Махачкала, 2005. -23 с.
2. Овичев Р. М. Правовая культура и российский правовой менталитет : дис. ... канд. юрид. наук. - Ростов н/Д, 2006. С. 107-110.
3. Певцова Е. А. Правовая культура и правовое воспитание в России на рубеже XX-XXI веков. М., 2003. С. 109.
4. Сауляк О. П. Правовая культура как фактор обеспечения правопорядка (общетеоретические, образовательные и иные аспекты проблемы) // Право и образование.- 2009.- №10.- С. 49-50.
5. Титаренко Т.А. Формирование правовой культуры сотрудников ОВД // «Государство и право. Юридические науки». – 2011.-№4.- С. 12-14.
6. Калинин В.И., Ратипов А.Р. Правосознание как элемент правовой культуры // Правовая культура и вопросы правового воспитания. М., 1994. С.43.
7. Сальников В.П. Правовая культура: проблемы формирования гражданского общества и правового государства // Демократия и законность. Самара, 1991. № 4.

ПОТРЕБИЛЛЕРСТВО: ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ПРАВАМИ

Рудьева Владислава Анатольевна

*магистрант Санкт-Петербургского государственного университета
аэрокосмического приборостроения
РФ, г. Санкт-Петербург*

ABUSE OF CONSUMER RIGHTS

Vladislava Rudyeva

*master's degree student of Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation,
St. Petersburg*

Аннотация. В работе раскрывается содержание возникшего недавно в области потребительских правоотношений термина «потребиллер» на примере рассмотренной судебной практики.

Abstract. The article reveals the content of the term "Subject of abuse" that has recently arisen in the field of consumer legal relations on the example of the considered judicial practice.

Ключевые слова: права потребителей, потребительский экстремизм, судебный процесс, недобросовестная сторона.

Keywords: consumer rights, consumer extremism, litigation, unfair party.

Как основной источник, регламентирующий правоотношения, складывающиеся между продавцом (изготовителем, исполнителем) и покупателем при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг), Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» [1] нацелен главным образом на защиту прав и свобод более уязвимого субъекта данных правоотношений – покупателя.

Однако, с развитием современного общества, ростом правовой культуры, находчивый покупатель все чаще стремится не только восстановить свои нарушенные права, но и ищет способы «наказать» обидчика, а что еще хуже, дополнительно желает безосновательно обогатиться за счет ничего не подозревающего продавца.

Так возникло широкое понятие «потребительский экстремизм», а затем недобросовестные покупатели получили свое определение, как «потребиллеры», т.е. лица, злоупотребляющие потребительскими правами.

На примере далее рассмотренных судебных решений, можно сформировать правильное осознание того, кем является «потребиллер» и в чем его опасность.

Апелляционным определением от 30.05.2018 г. Орджоникидзевского районного суда г. Перми по делу № 11-61/2018 [2] рассматривалась апелляционная жалоба, в которой ответчик (ООО «Итальянская химчистка и прачечная»), оспаривая доводы истца (Евгеньева Д. В.), пояснил, что все действия истца с заявлениями о некачественно оказанной услуге, о якобы появившихся дополнительных пятнах на брюках, попыткой оформления Акта приема-передачи, претензионными и исковыми требованиями считает манипуляционными, вводящими суд в заблуждение, свидетельствующими о «потребительском экстремизме» со стороны истца, так как услуга по чистке брюк даже не начинала выполняться.

Суд апелляционной инстанции пришел к выводу о том, что объективных доказательств, с достоверностью свидетельствующих о том, что дефекты на брюках истца появились в результате оказания ему услуги ненадлежащего качества, в материалы дела не представлено. Фактически ответчик к исполнению услуг не преступал, в связи с чем жалоба не была удовлетворена.

Апелляционным определением от 14.06.2018 г. Центрального районного суда г. Комсомольска-на-Амуре Хабаровского края по делу № 11-137/2018 [3] частично удовлетворены требования по частной жалобе ответчика (ИП Лепешевой К. М) о взыскании с истца (Вдовина А.И.) судебных расходов на оплату юридических услуг.

Ответчик не согласившись с определением мирового судьи, подала частную жалобу, согласно которой полагает, что данное определение подлежит отмене, поскольку за период с 28.11.2013 по 20.03.2018 в суды общей юрисдикции г. Комсомольска-на-Амуре от истца поступило более 300 исков к ответчику, о всевозможных нарушениях его прав, с требованиями взыскать с ответчика в свою пользу денежные средства.

Для защиты своего права от сутяжничества и потребительского экстремизма со стороны истца, ответчиком был заключен договор возмездного оказания юридических услуг, а также выдана нотариально удостоверенная доверенность сроком на 10 лет.

Суд апелляционной инстанции удовлетворил требования изложенные в жалобе ответчика.

В рамках рассмотрения частной жалобы истца (Арбатского В.Г.) на решение мирового судьи, Орджоникидзевский районный суд г. Новокузнецка [4] выслушал доводы ответчика о том, что истец неоднократно обращался в суд по ДТП за неустойкой по различным периодам и представительскими расходами, что в свою очередь является злоупотреблением правом, потребительским экстремизмом.

Истец трижды обращался в суд по одному ДТП и дважды обращался в суд за неустойкой.

Суд апелляционной инстанции в своем Определении от 04.09.2018 г. пришел к выводу о том, что истец, достоверно зная на момент обращения в суд с иском о взыскании неустойки о том, что взысканная решением суда сумма страхового возмещения уже ему перечислена, искусственно разделил требования и два раза обратился в суд за взысканием неустойки, в результате чего судами были вынесены два решения.

В связи с этим суд отказал истцу в удовлетворении жалобы.

Таким образом, можно сделать вывод, что «потребиллер» — это потребитель, заявивший о нарушении потребительских прав, не имея на это достаточных оснований, но желающий извлечь прибыль и обогатиться за счет продавца, используя нормы законодательства и судебный процесс для фиктивной защиты якобы нарушенных прав.

Опасность такого субъекта правоотношений заключается в нарушении принципов состязательности и справедливости не только в судопроизводстве, но и праве в целом.

Список литературы:

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей» Российская газета, N 8, от 16.01.1996;
2. Богдан В.В., Сусликов В.Н. «Злоупотребление правом в отношениях с участием потребителей», Гуманитарные исследования № 4 (56), 2015, с. 223-230;
3. Руденко Е.Ю. «К вопросу о потребительском экстремизме» Современные тенденции развития науки и технологий, № 4-4, 2015, с. 89-91;
4. Апелляционное определение от 31.05.2018 г. Орджоникидзевского районного суда г. Перми по делу № 11-61/2018, URL: <https://caselook.ru>;
5. Апелляционное определение от 14.06.2018 г. Центрального районного суда г. Комсомольска-на-Амуре по делу № 11-137/2018, URL: <https://caselook.ru>;
6. Апелляционное определение от 04.09.2018 г. Орджоникидзевского районного суда г. Новокузнецка по делу № 11-86/2018, URL: <https://caselook.ru>.

PAPERS OF ENGLISH

RUBRIC

"PEDAGOGY"

DEVELOPMENT OF COGNITIVE ACTIVITY OF YOUNGER STUDENTS IN THE LEARNING PROCESS

Dariya Agnevsкая

*student of Belgorod State National Research University
Russia, Belgorod*

Alexandra Evgrafova

*student of Belgorod State National Research University
Russia, Belgorod*

Questions of formation of cognitive activity of schoolchildren are among the most pressing problems of modern pedagogical science and practice. In the educational process, cognitive activity of students plays a leading role, as it is carried out through the assimilation of the content of training.

The development of cognitive activity of schoolchildren is one of the main directions of improving the educational process at school. This topic is due to the modern requirements of the development of pedagogical theory and practice – the new requirements of the Federal state educational standard of primary General education. In practice, it is necessary to teach students to acquire knowledge, think and apply them in educational activities.

The key problem in solving the problem of improving the efficiency and quality of the educational process is the activation of the teaching of students. Its special significance lies in the fact that the teaching, being a reflective-transforming activity, is aimed not only at the perception of educational material, but also at the formation of the student's attitude to the most cognitive activity. The transformative nature of activity is always associated with the activity of the subject.

Cognitive activity is an interest in learning activities, to acquire knowledge, to science. The emergence of cognitive activity depends primarily on the level of development of the child, his experience, knowledge, the soil that feeds the interest, and on the other hand, the way the material is supplied. Students' interest in learning is a determining factor in the process of mastering their knowledge.

The formation of cognitive activity is not the main task of the school psychologist, because the need for knowledge (one of the leading needs, the unsaturated nature of which is of particular importance for the development and self-development of the individual) is influenced by many factors - from the General characteristics of the tension of needs to the features of family and school education.

But in practice, constantly have to deal with problems associated with cognitive activity.

At each age stage cognitive activity has its own forms of behavioral manifestations and requires special conditions for its formation. Direct cognitive activity, or rather curiosity - is a genetically early form of cognitive activity, characteristic mainly for preschool age, but often manifested in the period of school childhood.

Externally, it is manifested in the following:

- direct interest in new facts, entertaining phenomena, related issues to adults - parents, teachers;
- positive emotional experience associated with obtaining new information.

This manifests the orientation of preschool and primary school children to the outside world, their sensual and mostly practical attitude to reality.

In V. S. Selivanov's research, the main condition providing this level of cognitive activity is a rich information environment, as well as the possibility of practical activity in it. The main "barrier" preventing the development of this level of cognitive activity is the early introduction of theoretical forms of education, too early introduction of the child to the "book culture"[11].

A.V. Petrovsky in his research says that cognitive activity associated with the acquisition of knowledge and skills necessary to solve cognitive problems, the desire for intellectual achievements .

To date, there are two ways to enhance cognitive activity: extensive and intense. And both of them have the same ultimate goal: education of educated, moral, creative, socially active, capable of self-development. But the approaches to achieving the goal are different. The extensive way is realized, first of all, through the increase in the number of academic disciplines or, in other words, the increase in the amount of knowledge communicated to students. The intensive way is based on the formation of the subjective, personally interested position of the student, and this involves changing the structure of the curriculum and the intensification of teaching methods (developmental, personality-oriented learning, etc.).)

Activation of cognitive activity involves some stimulation, strengthening the process of knowledge. Self-knowledge can be represented as a sequential chain consisting of perception, memorization, preservation, comprehension, reproduction and interpretation of the acquired knowledge. It is obvious that activation can be carried out simultaneously at all successive stages, but it can also occur at any one. Stimulates, activates the knowledge, especially the teacher. His actions are to use different techniques and exercises to strengthen each of the stages of knowledge (less often — one or more). It is on this logic that programs of developmental education are built: through the constant organization of conditions for intensive cognitive activity to the usual cognitive activity, and then — to the internal need for self-education. Therefore, we can talk about different levels of cognitive activity of younger students in educational activities. It is obvious that the activity is associated with strengthening the subjective position of the student.

The development of cognitive activity occurs through various means of learning. In pedagogy today there is no unambiguous definition of the term "learning tool". Some authors apply it in a narrow sense, referring to the means-tools that serve the achievement of General and educational goals of education. Others to the means of training in addition to material means-tools include intellectual means of carrying out mental activity, which enable a person to carry out indirect and generalized knowledge of objective reality. Third subdivide learning tools into teaching tools that the student uses to learn the material and the actual means of learning, i.e. the means that the teacher uses to create the conditions of learning for the student. Fourth, considering the means of learning in a broad sense, this term refers to all the content and the entire project of learning and the actual means-learning tools.

There are two large groups teaching tools: a tool – a source of information and a means – a tool of learning material. Then we can say that the means of training are called all objects and processes (material and materialized), which serve as a source of educational information and tools (actually means) for the assimilation of the content of educational material, development and education of students.

Means of formation of cognitive activity are various activities in the classroom: independent work, exercises, types of problem learning, quizzes, competitions, teacher's speech, play and game forms of work in the classroom.

Every means, even the most perfect, can be used for good and for harm. And even good intentions do not ensure the usefulness of the use of funds: we still need knowledge and the ability to use the tool in an appropriate way, so that its use would bring unconditional benefit.

Activation of the learning process can be achieved through a comprehensive application of the methods of problem and developmental learning, heuristic conversation, role-playing games, training, methods of delayed evaluation, individualization, differentiation of training.

The type of learning activity is a dynamic indicator. The teacher is able to help the student to move from the zero type to situational and, possibly, performing, creative activity. I would like to emphasize the idea that all students need the attention and care of the teacher: those who do not show special interest in the teaching, and those who outwardly make a good impression and seemingly do not need special support. Therefore, largely depends on the ability of the teacher, whether the pupil will be able to Express themselves in educational activities or prefer only to sit out in the classroom [3]. Questions of formation of cognitive activity of schoolchildren are among the most pressing problems of modern pedagogical science and practice. In the educational process, cognitive activity of students plays a leading role, as it is carried out through the assimilation of the content of training.

The development of cognitive activity of schoolchildren is one of the main directions of improving the educational process at school. This topic is due to the modern requirements of the development of pedagogical theory and practice – the new requirements of the Federal state educational standard of primary General education. In practice, it is necessary to teach students to acquire knowledge, think and apply them in educational activities.

The key problem in solving the problem of improving the efficiency and quality of the educational process is the activation of the teaching of students. Its special significance lies in the fact that the teaching, being a reflective-transforming activity, is aimed not only at the perception of educational material, but also at the formation of the student's attitude to the most cognitive activity. The transformative nature of activity is always associated with the activity of the subject.

Cognitive activity is an interest in learning activities, to acquire knowledge, to science. The emergence of cognitive activity depends primarily on the level of development of the child, his experience, knowledge, the soil that feeds the interest, and on the other hand, the way the material is supplied. Students ' interest in learning is a determining factor in the process of mastering their knowledge.

List of references:

1. Vakhonina T. V. Pedagogical support as a reality of modern education // Class teacher. - 2000. - № 3 – 28 p.
2. Babansky Yu. K. Pedagogy: Textbook.- M.: AST, 2015 – 340 p.
3. Zhdanova, L. W., L. R. Bulgaria Role play activities of younger students in the development of communicative skills.-M. 2015-178 C.
4. Leont'ev A. A. Psychology of collective action in the teaching//Elementary school. M. S. 2002-6.
5. Workbook school psychologist / I. V. Dubrovina, M. K. Akimova and others; ed. by I. Century Dubrovina. — Moscow: Education, 1991. — 336 p.
6. Selevko G. K. Modern educational technologies: Textbook.-Moscow:Public education, 2016.256 p
7. Ushinsky K. D. Training issues.M.:Uchpedgiz,1954 – 321 p.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF JOINT ACTIVITIES IN CHILDREN OF PRESCHOOL AGE

Irina Deshina

*Student of Belgorod State National Research University,
Belgorod, Russian Federation*

Daria Kutovaya

*Student of Belgorod State National Research University,
Belgorod, Russian Federation*

The fundamental principles of joint activities take shape in the period of preschool childhood, when the interaction of a child with peers acquires special features. Communication and the desire to work together with a peer become one of the most important sociogenic needs of a child of senior preschool age.

According to TA Antonova, senior preschool age is a period of social development and active development of personal experience of interaction between preschoolers and their study of cultural values. At this time, there is an intensive orientation of preschoolers in people's relationships, the first experience of independent, morally oriented actions is accumulated, the ability to act in accordance with the ethical norms and rules that are accessible to the child is developed.

In the process of joint activities of children with peers, a "children's society" is formed, which is an essential element of life for "working off" the skills of relationships with society. In the team, older preschoolers learn to plan, coordinate their actions, etc., which contributes to the accumulation of life experience [1, p. 123].

The most important aspect is the equality of the subjects of interaction in the process of communication. The process of communication and joint activity in a certain sense models the subject-subject type of social interaction and, most importantly, is recognized by each of its participants as an equal interaction.

Senior preschool age is most favorable for the development of socially valuable models of interaction between children and peers and for the development of joint activities. Contacting with peers, children learn to coordinate their actions to achieve a common result, take into account the peculiarities of the partner. Joint activities are built on the basis of children's interest in each other and are expressed in the ability to consciously interact.

The influence of the peer group on the development of the child's personality lies primarily in the fact that it is in the context of communication with peers that the child constantly faces the need to put into practice the assimilable norms of behavior in relation to other people, to adapt these norms and rules to various specific situations [3, p. . 100].

Senior preschool age is a period when a child is capable of rather complicated independent contacts. At this time, the active formation of social thinking, feelings and behavior continues. This is due, on the one hand, high susceptibility of children to social influences, and on the other hand, the development of elements of arbitrariness, self-knowledge, "internal ethical institutions", the emergence of a hierarchy of motives, a developing need for a generalization of experiences, which generally contributes to achieving a certain level of independence and activity in the relationship.

The joint activities of preschoolers can be considered as a natural social environment in which children acquire the skills of a collective hostel, experience, self-affirmation, learn to interact with different people, communicate with each other. At preschool age, play is one of the main forms of organization of children's life, during which children influence each other, acquire life habits for themselves. Children's relationships are built in the process of role-playing, mobile, theatrical games. The ability to play by the rules, communicate with peers is an indispensable condition for a preschooler's comfortable stay in a team.

In the older preschool years, the emotional well-being of a child in a peer group depends on the ability to organize joint play activities and, in general, on the success of productive activities.

Ways of joint activity are formed in children gradually. In the beginning, it is necessary to offer simple tasks that combine the results of the activities of all participants into a grand total. And then the task is gradually complicated. The most difficult tasks are those that put the task of children to perform identical actions, close coherence with each other in the process of activity.

Communication of children contributes significantly to the mutual transfer of knowledge in the process of joint activities, when preschoolers talk on various topics related to the life and work of people, natural phenomena, and the surrounding environment. Playing and chatting with each other, children naturally acquire a lot of different information about the world [4, p. 97].

A joint game involves the independent organization of children to perform a common action, the consistency of roles, the determination by each child of their place in the group of players. In games with peers, children learn to creatively and arbitrarily manage their behavior together. The task of creating a positive relationship in the game can be solved through the introduction of adult regulatory rules regulating the joint play of preschoolers with peers.

In cooperative games, children master the rules of interaction, learn to understand the other, to coordinate their actions with the wishes of their peers, which is a necessary condition for the development of cooperative forms of activity. An important place in this process is given to the role of an adult who naturally inculcates new, more complex ways of playing to children and focuses them on playing with peers as early as possible. It is important to decide in advance how the task will be presented so that it appears to the children as a collective one. It is necessary not only to set a goal for children that they can achieve together, but also to discuss ways in which joint actions will be agreed upon when reaching the goal. It is also important to clarify how to negotiate, taking into account each other's desire, to offer their options, not allowing rudeness. It is fair to distribute the task among themselves, to listen to the opinion of the comrades, to object in the correct form. The organization of such activities is possible only at the stage of consolidating existing skills, when children do not need clarification of work methods and their attention can be focused on another task [2, p. 24].

In joint activities united by friendly relations, prospects for future joint activities and experiences, children develop a sense of psychological security, spiritual comfort, which, in turn, contributes to the manifestation of creative initiative and contribution of everyone to collective life. At this age, children develop further development of self-regulation of behavior in accordance with the rules and regulations. Children increasingly focus on them and on their ethical views. Therefore, their behavior becomes less dependent on attitudes towards people, and on their own desires and interests [5, p.48].

In joint activities, the process of mutual enrichment, development of its participants is manifested. Each member of the team, on the one hand, brings to the team their individual experience, abilities, interests, on the other hand, they actively absorb the new things that others carry. As a result, there is an expansion of the inner world of each child through the initiation of what constitutes the manifestation of the inner world of other team members.

Thus, we can conclude that in the situation of joint activities of preschool children with their peers, an optimal zone occurs for the realization of all the child's development possibilities contained in the cooperation of children among themselves. The main idea of the interaction of children is the establishment of partnerships, the creation of an atmosphere of common interests, the intensification of various types of children's activities aimed at children acquiring a certain behavior and experience. The more often they participate in joint activities, the better and stronger their mutual relations. It is in joint activities that children learn to build their behavior in accordance with the needs and desires of their comrades, to help them to successfully achieve a collective result. Common goals, tasks, interests of children in the process of joint activities contribute to the development of positive relationships between peers.

Bibliography:

1. Abramova G. S. Age psychology: Textbook for university students. - M.: Academic project; Ekaterinburg: Business Book - 2010.

2. Abramenkova V.V. Children's joint activity as a factor in humanizing interpersonal relations in a group. - In Sat: Psychological foundations of the formation of personality in the conditions of public education. M. - 2013.
3. Babaeva TI, Rimashevskaya L. S. How to develop relationships and cooperation of preschool children in kindergarten. SPb., Childhood-Press - 2012.
4. Belkin V.N. Psychological aspects of the interaction of children of preschool age with peers in the context of modern requirements for preschool education // Yaroslavl Pedagogical Bulletin. Volume II (Psychological and Pedagogical Sciences) - 2012. - № 1.
5. Berezina, T. A. Pedagogical diagnosis as a tool for learning and understanding a child of preschool age. SPb .: RSPU named after A.I. Herzen - 2008.

EDUCATION OF CULTURE OF BEHAVIOR OF THE SENIOR PRESCHOOL CHILDREN WITH THE USE OF GAMING TECHNOLOGY

Maria Filimonova

*student of Belgorod state University "BSU",
Russia, Belgorod*

Abstract: the article tells that one of the directions in the moral education of the child is the education of the culture of behavior. One of the main tasks of moral education of children of senior preschool age is education of culture of behavior. The basis and necessary condition of education of culture of behavior - the correct organization of life in kindergarten, the General mood of the educational process.

Preschool childhood is an important period in the moral formation of the emerging personality. There is an introduction of the child to culture, to universal values. One of the directions in the moral education of the child is the education of a culture of behavior.

It is well known that the formation of the foundations of a culture of behavior begins with the very first years of a child's life. Imitating an adult, the child begins to master the first norms of behavior. Throughout the entire period of preschool age, ideas about the norms and rules of behavior are replenished and improved, the requirements for the behavior of the child are complicated.

Education of the culture of behavior of the younger generation is one of the urgent problems of science and practice. The studied problem is reflected in the fundamental works of A. M. Arkhangelsky, N. M. Boldyreva, N. K. Krupskaya, A. S. Makarenko, S. G. Yakobson, L. I. Bozhovich, A. M. Vinogradova, S. N. Karpova et al. In their work reveals the essence of the basic concepts of education culture of behavior, determined by the methods and techniques of moral education of preschool children.

One of the effective methods of education of culture of behavior in preschool children is a game technology. The use of role play in the education of preschool children studied by such scholars as D. V. Mendzheritskaya, A. P. Usov, N. Y. Mikhailenko and many others. Educational aspects of gambling activities disclosed by such researchers as A. K. Bondarenko, A. I. Matusik, S. L. Novoselova, E. V. Zvorykina, E. Smirnova and others.

Despite the diversity and breadth of research on this problem, the possibilities of game technology as a powerful means of forming a culture of behavior in children of preschool age are not sufficiently disclosed.

It is very important for teachers to find methods to establish close contacts with the family in order to ensure the unity of the requirements in the education of the child's culture of behavior. Equally important is the definition of pedagogical conditions that contribute to the successful education of a culture of behavior in children of preschool age using gaming technology.

In preschool pedagogy, the concept of "culture of behavior" is defined as compliance with the basic requirements and rules of human coexistence, the ability to find the right tone in communicating with others. The culture of behavior is a set of forms of everyday human behavior (in work, in everyday life, communication with other people), in which moral aesthetic norms of this behavior are expressed externally. The culture of behavior includes: manners of communication, etiquette, the highest degree of refinement, polished actions and actions of man, the perfection of his work in various spheres of life [2].

According to L. I. Bozhovich, an important place in the development of the child's personality is given to the social situation of development. As the author notes, the study of the social situation of development is the main task, which should begin the analysis of development trends, and those new features ("tumors") that arise in the development of the child by the end of each age stage [1].

The active mental development of the senior preschool child contributes to the formation of a higher degree of awareness of behavior in comparison with the average preschool age. Children 5 -6 years begin to understand the meaning of moral requirements and rules, they develop the ability to

foresee the consequences of their actions. Behavior becomes more focused and conscious. Opportunities are created for the formation of children's responsibility for their behavior, elements of self-control, organization. At preschool age children accumulate the first experience of moral behavior, they form the first skills of organizational and disciplined behavior, skills of positive relationships with peers and adults, self-reliance skills, the ability to take an interesting and useful activity, maintain order and cleanliness of the environment.

The content of education of culture of behavior and relationships is teaching children the skills to eat beautifully and correctly, using the necessary devices; be neat; watch your posture, posture; own speech etiquette; own ways of courteous attention.

The content of the culture of behavior of preschoolers can be divided into the following components: culture of activity, culture of communication, cultural and hygienic skills and habits.

For example, the culture of activity is manifested in the behavior of the child in the classroom, in games, during the execution of labor orders. Education of culture of activity means education of the child the ability to keep in order the place where he works, engaged, plays; the habit to bring to the end the case started, carefully treat toys, things, books.

In the senior preschool age children have to learn to prepare everything necessary for occupations, work, to select toys according to a game plan. An important indicator of the culture of activity - a natural craving for interesting, meaningful classes, the ability to value time. In the senior preschool age the child learns to regulate the activity, quickly and in an organized way to carry out hygienic procedures, etc. It will be a good basis for formation at it skills of the effective organization of work. To determine the achieved education culture of work can be used indicators such as the ability and desire of the child to work, interest in the work performed, understanding its purpose and reasonable sense; activity, independence; manifestation of strong-willed efforts to achieve the desired result; mutual assistance in collective work. [3].

Communication culture implies not only to do the right way, but to refrain from inappropriate in the particular circumstances, actions, words. The child should be taught to notice the state of other people. From the very first years of life, a child should understand when it is possible to run, and when it is necessary to slow down desires, because at some point, in a certain situation, such behavior becomes unacceptable. The child must learn to act with respect for others. The culture of communication necessarily involves speech. The culture of speech suggests that the preschooler has a sufficient vocabulary, the ability to speak tactfully, while maintaining a calm tone. Mastering the culture of speech promotes active communication of children in joint games, largely prevents conflicts between them [4].

For children to learn more difficult rules of cultural behavior, it is advisable to use collective games, games-exercises, games-dramatizations. They help the caregiver to level the skill level of each child in the group [4].

With the help of games, the teacher can in a fun way not only to reveal the content of the requirements in the necessary sequence, but also to link these requirements with specific actions of the baby, it makes it possible to consolidate a positive attitude to their implementation in everyday life. Such games are held in the morning and in the afternoon.

Play techniques used by the teacher and causing positive emotions in children, provide a higher susceptibility of the child to cultural rules of behavior. The teacher unobtrusively develops intellectual and emotional attitude of children to specific rules of social behavior, fixes them in the experience, encourages kids to friendly actions. In this process of education is very natural, the child does not feel his object. Planning the content of morally directed games, the teacher is based on his observations of children. Tracing the changes in the development behavior of children, it adjusts the content of the games taking into account the specific conditions and opportunities of children.

Thus, it can be concluded that the culture of behavior is a broad multifaceted concept that reveals the essence of moral norms in the system of the most important, vital relations, relations to people, to work, to the objects of material and spiritual culture. One of the main tasks of moral education of children of senior preschool age is education of culture of behavior. The basis and neces-

sary condition of education of culture of behavior - the correct organization of life in kindergarten, the General mood of the educational process. In the process of formation of skills and behavior plays an important role in the assimilation of children's rules.

List of references:

1. Wenger N. Yu. The way to the development of creativity. *Preschool education*. -1982 №11. - p. 32-38.
2. Vorobyova Yu. V., Goloshumova G. S. Formation of creative potential of preschool age in the system of additional education // *Psychology and education: scientific journal*, 2016. No. 8. – p. 9-11.
3. State standards of additional education, 2010. – p. 3, 10.
4. Encyclopedia of philosophy, 1980. – p. 156-158, 160.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ:

№ 21 (72)
Июнь 2019 г.

Часть 3

В авторской редакции

Свидетельство о регистрации СМИ: ЭЛ № ФС 77 – 66232 от 01.07.2016

Издательство «МЦНО»
125009, Москва, Георгиевский пер. 1, стр.1, оф. 5
E-mail: studjournal@nauchforum.ru

16+

