

ISSN 2658-4328

ТАМБОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ СОЮЗ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ ТАМБОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РОСМУ

Научный журнал

ВЫПУСК 3 (23)
2021

16+

ТАМБОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАМБОВСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
РосМУ**

Научный журнал

Выпуск 3 (23)

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

«ДЕРЖАВИНСКИЙ»

Тамбов 2021

УДК 37:061.2/.4
ББК 74.58
У91



Учредитель: ТАМБОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ СОЮЗ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

Главный редактор

кандидат исторических наук, доцент **А.В. Кузьмин**

Адрес редакции/издателя:

392000, Тамбовская область, г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 33

Технический редактор *Е.А. Сячина*

Компьютерная верстка и дизайн обложки *Т.О. Прокофьевой*

Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ : научный журнал /
Тамб. регион. отделение РоСМУ ; гл. ред. А.В. Кузьмин. – Тамбов :
Издательский дом «Державинский», 2021. – Вып. 3 (23). – 130 с. –
ISSN 2658-4328.

Научный журнал включен в РИНЦ (русский индекс научного цитирования),
статьи публикуются в научных электронных библиотеках <http://elibrary.ru>
и <http://cyberleninka.ru>.

Три тематических раздела научного журнала содержат статьи по актуальным проблемам
современного научного знания и его компонентов. Для научных работников, преподавательско-
го состава вузов, студентов, аспирантов, работников общественных организаций, а также госу-
дарственных и муниципальных служащих.

Все статьи проходят обязательное рецензирование
Статьи публикуются в авторской редакции
СМИ зарегистрировано в Роскомнадзоре 11.02.2019 г.,
регистрационный номер ПИ № ФС77-75078

Подписано в печать 23.11.2021 г. Дата выхода в свет: 02.12.2021 г.
Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 7,55. Тираж 500 экз. Заказ 21299
Цена свободная

Отпечатано в типографии Издательского дома «Державинский»
392008, г. Тамбов, ул. Советская, д. 190г

© Тамбовское региональное отделение Общероссийской общественной
организации «Российский союз молодых ученых», 2021
© Оформление. Издательский дом «Державинский», 2021

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

кандидат исторических наук,
доцент **А.В. Кузьмин** (главный редактор)

Раздел I. Экономика. Экономические науки

кандидат экономических наук, доцент **М.В. Беспалов**;
кандидат экономических наук, доцент **А.А. Виноградова**;
кандидат экономических наук, доцент **В.Е. Илюшин**;
доктор экономических наук, профессор **Е.А. Колесниченко**;
кандидат экономических наук, доцент **В.С. Кудряшов**;
доктор экономических наук, доцент **И.Н. Макаров**;
кандидат экономических наук, доцент **Я.Ю. Радюкова**;
кандидат экономических наук, доцент **Д.В. Сергеев**;
Федеральное казначейство России **Е.А. Спивак**;
кандидат экономических наук, доцент **В.Ю. Сутягин**;
кандидат экономических наук, доцент **Р.Ю. Черкашнев**

Раздел II. Государство и право. Юридические науки

кандидат юридических наук, доцент **О.В. Белянская**;
кандидат юридических наук, доцент **Р.В. Зелепукин**;
кандидат юридических наук, доцент **А.В. Лапаева**;
кандидат юридических наук, доцент **О.В. Моисеева**;
кандидат юридических наук, доцент **Н.Е. Садохина**;
кандидат социологических наук, доцент **И.В. Сошникова**;
кандидат философских наук, доцент **Ю.Н. Трифонов**;
кандидат юридических наук, доцент **М.В. Чудиновских**;
кандидат юридических наук, доцент **М.В. Ююкина**

Раздел III. Организация и управление

кандидат педагогических наук, доцент **Н.Г. Выжимова**;
кандидат исторических наук, доцент **В.А. Котенев**;
кандидат экономических наук, доцент **А.Е. Куцерубов**;
кандидат исторических наук, доцент **О.В. Медведева**;
доктор политических наук, профессор **И.И. Санжаревский**;
кандидат психологических наук, доцент **Е.А. Сячина**;
кандидат психологических наук, доцент **Т.А. Труфанова**;
кандидат исторических наук, доцент **И.В. Ураева**

TAMBOV REGIONAL BRANCH



**THE RUSSIAN UNION
OF YOUNG SCIENTISTS**
ALL-RUSSIAN NON-GOVERNMENTAL ORGANISATION

**SCIENTIFIC NOTES
OF THE TAMBOV BRANCH
OF THE RUYS**

Scientific Journal

Issue 3 (23)

DERZHAVINSKY

PUBLISHING HOUSE

Tambov 2021

Founder: TAMBOV REGIONAL OFFICE
ALL-RUSSIAN NONGOVERNMENTAL ORGANIZATION
“RUSSIAN UNION OF YOUNG SCIENTISTS”

Chief Editor

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor **A.V. Kuzmin**

Editorial / Publisher Address:
392000, Tambov region, Tambov, st. Internatsionalnaya, 33

Technical Editor *E.A. Syachina*

Computer layout and Cover Design *T.O. Prokofieva*

Scientific notes of the Tambov branch of the RUYS : Scientific Journal / Tambov Regional Branch of RUYS ; Chief Editor A.V. Kuzmin. – Tambov : the Publishing House “Derzhavinsky”, 2021. – Issue 3 (23). – 130 pp. – ISSN 2658-4328.

The scientific journal is included in the RSIC (Russian Science Citation Index), articles are published in scientific electronic libraries <http://elibrary.ru> and <http://cyberleninka.ru>.

Three thematic sections of the scientific journal contain articles on topical issues of modern scientific knowledge and its components. For researchers, faculty members of universities, students, graduate students, employees of public organizations, as well as government and municipal employees.

All articles are subject to mandatory review.

Articles are published in the author's edition.

The journal is registered by the Roskomnadzor

(license of the registration of the media PI № FS77-75078, 11.02.2019).

Signed to the press on 23.11.2021. Date of publication: 02.12.2021
Format 60×84/16. Conv. Print. L. 7,55. Circulation 500 copies. Order 21299
Free price

Printed at the printing house of Derzhavinsky Publishing House
392008, Tambov, st. Sovetskaya, d. 190g

© Tambov Regional Branch of the Nongovernmental Public
organization “Russian Union of Young Scientists”, 2021
© Design. Publishing House Derzhavinsky, 2021

Chief Editor

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor **A.V. Kuzmin**

Editorial team:

Section I. Economy. Economic sciences

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **M.V. Bespalov**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **A.A. Vinogradova**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **V.E. Ilyushin**;
Doctor of Economic Sciences, Professor **E.A. Kolesnichenko**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **V.S. Kudryashov**;
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor **I.N. Makarov**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **Y.Yu. Radyukova**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **D.V. Sergejev**;
Federal Treasury of Russia **E.A. Spivak**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **V.Yu. Sutyagin**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **R.Yu. Cherkashnev**.

Section II. State and law. Legal sciences

Candidate of Law Sciences, Associate Professor **O.V. Belyanskaya**;
Candidate of Law Sciences, Associate Professor **R.V. Zelepukin**;
Candidate of Law Sciences, Associate Professor **A.V. Lapaeva**;
Candidate of Law Sciences, Associate Professor **O.V. Moiseeva**;
Candidate of Law Sciences, Associate Professor **N.E. Sadokhina**;
Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor **I.V. Soshnikova**;
Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor **Yu.N. Trifonov**;
Candidate of Law Sciences, Associate Professor **M.V. Chudinovskikh**;
Candidate of Law Sciences, Associate Professor **M.V. Yuyukina**

Section III. Organization and management

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor **N.G. Vyzhimova**;
Candidate of Historical Sciences, Associate Professor **V.A. Kotenev**;
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor **A.E. Kutserubov**;
Candidate of Historical Sciences, Associate Professor **O.V. Medvedeva**;
Doctor of Political Sciences, Professor **I.I. Sanzharevsky**;
Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor **E.A. Syachina**;
Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor **T.A. Trufanova**;
Candidate of Historical Sciences, Associate Professor **I.V. Uraeva**

СОДЕРЖАНИЕ

Приветственное слово председателя Тамбовского регионального отделения РоСМУ Беспалова М.В.	9
РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	
Дробот Е.В., Ковалева С.В., Колесников В.В. Государственно-частное партнерство в странах Юго-Восточной Азии	10
Карпенко О.А. Социальный контракт как институт развития занятости и современного предпринимательства	16
Колесников В.В., Макаров И.Н., Шодиев Л.О. Динамика государственно-частного партнерства в Российской Федерации	26
Кудряшов В.С., Яшкин А.В. Цифровая трансформация экономики: особенности, риски, перспективы	34
Кузнецова К.А., Рыбина И.А. Проблемы формирования личных доходов в современных условиях	52
Рябинина С.Е. Особенности формирования интегрального показателя инвестиционной привлекательности организации-эмитента (на примере ПАО «Энел Россия»)	60
Тарелкина Н.А. Методика анализа влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние организации	73
РАЗДЕЛ II. ГОСУДАРСТВО И ПРАВО.	
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	
Литвинова Ю.Е., Макаров И.Н. Регулирование прав собственности и ее конфискации в системе уголовного наказания: философские и правовые аспекты	88
Ракина Т.Н. Реализация ребенком наследственных прав	101
РАЗДЕЛ III. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ	
Жарикова С.Ю., Медведева О.В. Программные средства электронного документооборота государственных архивов	109
Кузьмин А.В., Трифонов Ю.Н. Государственная политика по развитию военно-религиозных отношений в современных условиях	115
Ханина Т.В. Организационная культура как неотъемлемая часть успеха предприятия	124

CONTENTS

Opening remarks by the Chairman of the Tambov regional branch Bespalov M.V.	9
SECTION I. ECONOMICS. ECONOMIC SCIENCES	
Drobot E.V., Kovaleva S.V., Kolesnikov V.V. Public private partnership in the countries of South East Asia	10
Karpenko O.A. Social contract as an institution for the development of employment and modern entrepreneurship	16
Kolesnikov V.V., Makarov I.N., Shodiev L.O. Dynamics of public-private partnership in the Russian Federation	26
Kudryashov V.S., Yashkin A.V. Digital transformation of economy: features, risks, prospects	34
Kuznetsova K. A., Rybina I.A. Problems of personal income formation in modern conditions	52
Ryabinina S.E. Features of formation of the integral indicator of investment attractiveness of the issuer-organization (on the example of PJSC “Enel Russia”)	60
Tarelkina N.A. Methodology for analysis of the influence of accounts and accounts on the financial state of the organization	73
SECTION II. STATE AND LAW. LEGAL SCIENCES	
Litvinova Yu.E., Makarov I. N. Regulation of property rights and its confiscation in the criminal punishment system: philosophical and legal aspects	88
Rakina T.N. Implementation of a child in heritage rights	101
SECTION III. ORGANIZATION AND MANAGEMENT	
Zharikova S.Yu., Medvedeva O.V. Software for electronic document flow of state archives	109
Kuzmin A.V., Trifonov Yu.N. State policy for the development of military-religious relations in modern conditions	115
Khanina T.V. The organizational culture of the company is an integral part of the success of the enterprise	124

Уважаемые коллеги!

Очередной 23-й номер журнала ученые записки Тамбовского отделения РОСМУ вышел в непростое время. Безусловно, время пандемии и массовых ограничений усложняет процесс развития нашего издания. Однако, мы продолжаем работать и благодарны всем авторам, которые сотрудничают с нашим научным журналом и доверяют публикацию своих трудов!

Мы продолжаем работу над повышением качества публикуемых статей, поэтому количество статей в номере уменьшается. Для нас принципиальным является издание профессионального журнала, востребованного в научном сообществе, со свободным доступом, как к статьям, так и публикации в нём.

Всех заинтересованных в развитии журнала приглашаю к сотрудничеству. Ждем Ваши статьи, приглашаем в качестве рецензентов, готовы реализовывать Ваши проекты на базе Тамбовского регионального отделения Российского союза молодых ученых.

Вместе мы сможем преодолеть текущую ситуацию ограничений и запретов и выйти из нее более сильными и сплоченными!

Всем здоровья физического и морального, оптимизма и научных достижений!

Спасибо Вам, за то, что Вы с нами.

Михаил Беспалов

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Дробот Е.В.

*к. э. н., доцент, ответственный редактор
Первое экономическое издательство,
г. Москва, Россия*

Ковалева С.В.

*студент
Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
г. Липецк, Россия*

Колесников В.В.

*к. э. н., доцент
Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
г. Липецк, Россия*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос привлечения частного сектора к финансированию инфраструктуры через государственно-частное партнерство (ГЧП), которое может внести значительный вклад в устойчивое развитие стран Азии на период до 2030 года. Однако ГЧП еще предстоит полностью реализовать свой потенциал в нескольких странах Азии.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, развитие инфраструктуры, участие частного сектора, социальная инфраструктура, Юго-Восточная Азия.

Drobot E.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Executive Editor
First economic publishing house,
Moscow, Russia*

Kovaleva S.V.

student

*Lipetsk Branch of the Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,*

Lipetsk, Russia

Kolesnikov V.V.

PhD in Economics, Associate Professor

Lipetsk branch of the Russian academy

national economy and public service

under the President of the Russian Federation,

Lipetsk, Russia

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP IN THE COUNTRIES OF SOUTH EAST ASIA

Abstract. This article examines the issue of attracting the private sector to finance infrastructure through public-private partnerships (PPPs), which can make a significant contribution to the sustainable development of Asian countries until 2030. However, PPPs have yet to reach their full potential in several countries in the Asia.

Key words: public-private partnership, infrastructure development, private sector, social infrastructure, Southeast Asia.

В современном мире роль государственно-частного партнерства значительно возрастает, в то время как Азия занимает все более высокое место в мировой экономике. Согласно прогнозам исследователей, к 2030 году, Азия будет представлять две трети мирового среднего класса.

Говоря о государственно-частном партнерстве (ГЧП), стоит отметить, что это механизм привлечения частных инвесторов к решению общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Как правило, механизмы ГЧП используются для реализации долгосрочных проектов в сфере создания и обеспечения функционирования объектов публичной инфраструктуры. Инфраструктура имеет жизненно важное значение и пользуется спросом, особенно в странах с развивающейся экономикой и с быстрыми темпами экономического роста и роста населения.

Основная причина для привлечения инвестиций частного сектора в азиатскую инфраструктуру заключается в обеспечении новых вариантов предоставления государственных услуг, с учетом бюджетных ограничений правительства, а также внедрением эффективности част-

ного сектора и инноваций в общественные услуги. По сути, ГЧП – это договорное соглашение между государственным и частным секторами. Частный сектор предоставляет определенные услуги, которые традиционно оказывают государственные учреждения.

Ключевое различие между ГЧП и услугами, предоставляемыми государством, заключается в том, что правительство может передать ключевые риски проекта частному сектору. Определение и согласование соответствующей передачи рисков от правительства частному сектору имеет основополагающее значение для получения полной выгоды от частного финансирования.

Развитие инфраструктуры в Юго-Восточной Азии финансируется за счет государственных средств, что составляет большие пробелы в большинстве стран. Правительства пытаются привлечь частный сектор, предлагая различные схемы государственно-частного партнерства [2, с. 1280]. Как правило, на долю ГЧП приходится менее 1% валового внутреннего продукта, в то время как государственные финансы варьируются от 2% до 10% валового внутреннего продукта страны. Среди основных факторов, поддерживающих реализацию ГЧП, важны следующие характеристики: согласованная политика, способность государственного сектора надлежащим образом управлять ГЧП, готовность государственного сектора поддерживать взаимоотношения с частными партнерами и лидерство.

Развитие инфраструктуры в Юго-Восточной Азии находится на разных этапах в зависимости от политики каждой страны в отношении ГЧП. Данные этапы развития можно рассмотреть на примерах таких стран как: Сингапур, Камбоджа, Лаосская Народно-Демократическая республика, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Вьетнам, Таиланд [6, с. 255].

Например, Сингапур имеет наиболее развитую инфраструктуру, которая не уступает или даже лучше, чем у многих стран с развитой экономикой. Сингапур делает упор на сектор услуг и тщательно строит объекты, чтобы удовлетворить специфические ограничения и требования. В частности, его транспортная система хорошо развита и подключена, а энергоснабжение надежно обеспечено.

В Докладе о глобальной конкурентоспособности за 2017–2018 годы Всемирного экономического форума Сингапур неизменно занимает второе место по индексу глобальной конкурентоспособности с 2012 года. С эффективным внедрением инфраструктуры тесно связана институциональная среда, которую Всемирный экономический форум определяет как влиятельные факторы для инвестиционных реше-

ний и организации. Ключевую роль играет момент распределения доходов и расходов. Кроме того, поскольку ГЧП требует благоприятной деловой среды, которая лежит в основе инвестиционных решений, важно учитывать макроэкономические условия в странах Юго-Восточной Азии.

Развитие инфраструктуры в Камбодже, Лаосской Народно-Демократической Республике, Малайзии, Филиппинах и Таиланде значительно отстает от средних показателей отдельных развитых стран. Поскольку в этих странах ГЧП все еще находится на ранней стадии зрелости [4, с. 270], значительная часть финансирования их инфраструктуры поступает из государственных средств, включая ссуды, а меньшая часть – за счет приватизации.

Индонезия выкладывает большие средства за счёт накопления капитала. Согласно национальному плану развития Индонезии, ей необходимо 409 миллиардов долларов для финансирования крупных инвестиций в инфраструктуру на период до конца 2021 года. Проект включает 15 новых аэропортов, 24 морских порта, 2 650 км автомобильных дорог, 3 258 км железнодорожных путей и развитие скоростного автобусного сообщения в 29 городах. Для инвестиций в инфраструктуру требуется около 82 миллиардов долларов в год, или примерно 9–10% от номинального ВВП в течение 5 лет. Ожидается, что государственные предприятия (ГП) и частный сектор профинансируют 59% потребностей в инвестициях в инфраструктуру.

Вьетнам относительно новая страна в инфраструктуре ГЧП, хотя строить и эксплуатировать проекты они начали еще в 1992 году после поправки в Законе об иностранных инвестициях. С 1993 года 83 проекта были полностью финансово закрыты. Большая часть проектов во Вьетнаме связана с электроэнергетикой и транспортом.

Таиланд принял частные инвестиции в государственные предприятия в 2013 году, заменив закон 1992 года. Закон также установил руководящие принципы для концепции соотношения цены и качества для ГЧП, малых инфраструктурных проектов, подходящих для этих партнерских отношений, и для создания ГЧП. На стадии реализации находятся 44 проекта ГЧП в сферах транспорта, логистики, ЖКХ, телекоммуникации и недвижимости.

Среди крупных осуществившихся проектов: модернизация железнодорожной сети страны, строительство двухколейной железной дороги до границы с Лаосской Народно-Демократической Республикой, строительство четырехполосных автомагистралей, соединение центров роста с приграничными районами, продление метро Бангкока, транзит

и строительство морских портов в Сиамском заливе и Андаманском море. В 2022 году планируются инвестиции в транспортный сектор в размере 54 миллионов долларов.

Некоторые страны определяют условия ГЧП и создают специальные подразделения для его реализации. Другие рассматривают ГЧП как часть более крупного инвестиционного или государственного учреждения. Например, Малайзия создала подразделение *Keġjasama Awam Swasta (UKAS)* в рамках своей программы приватизации в начале 1980-х годов. На Филиппинах создан Центр ГЧП, который действует как универсальная служба для обработки процессов ГЧП. В Таиланде создано подразделение ГЧП. Вьетнам создал Управление ГЧП при Министерстве планирования и инвестиций в качестве единого подразделения, отвечающего за национальную координацию проектов ГЧП.

В Индонезии есть несколько учреждений, отвечающих за программы ГЧП, в том числе Национальное агентство планирования развития (*Badan Perencanaan Pembangunan Nasional – BAPPENAS*), Министерство финансов и отраслевые министерства. Их координирует министр-координатор по экономическим вопросам. Чтобы ускорить реализацию приоритетных инфраструктурных проектов, президент Джоко Видодо в 2014 году учредил Комитет по политике ускорения предоставления инфраструктуры (*Komite Kebijakan Percepatan Penyediaan Infrastruktur – KRPIP*), чтобы установить список национальных приоритетных проектов и координировать его реализацию.

Инвестиции в инфраструктуру, как правило, большие, со стабильной, но умеренной прибылью. Когда инвесторы имеют дело с правительствами развивающихся стран с менее зрелой политикой ГЧП, они сталкиваются с более высоким риском изменения нормативных требований или следования нечетким правилам. Инвесторы тратят месяцы и миллионы денег на обеспечение контракта, тем не менее, правительство может отменить или отложить процесс торгов без уважительной причины. Это приводит к высоким невозвратным расходам во многих инфраструктурных проектах. Таким образом, контракты играют важную роль, несмотря на наличие конкретных законов о ГЧП.

Одной из главных проблем является малоразвитый финансовый рынок. Страны с развивающейся экономикой в Юго-Восточной Азии еще не использовали потенциальные фонды, которым нужны механизмы рынка капитала для их направления. Крупные потенциальные институциональные инвесторы, такие как пенсионные фонды и страховые компании, имеют меньший доступ к диверсификации своих

портфелей в инфраструктурные проекты в странах с развивающейся экономикой. Расширение рынков капитала в странах с формирующейся рыночной экономикой требует долгосрочных и последовательных усилий, учитывая их сложность и связи с другими секторами экономики.

Хотя ГЧП играет все более важную роль в развитии инфраструктуры, за последнее десятилетие не произошло значительных изменений с точки зрения его реального вклада в общие инвестиции в инфраструктуру. Применение схемы государственно-частного партнерства для социальной инфраструктуры является относительно новым для развивающихся стран Юго-Восточной Азии и считается передовым подходом [5, с. 60]. Главный аргумент – это использование возможностей частного сектора для финансирования, проектирования и строительства, а также для эффективной эксплуатации объектов.

Таким образом, государственные органы могут перераспределить свои ресурсы для других функций, которые не могут быть делегированы частному сектору. Аргументы в пользу эффективности убедительны в странах с развитой экономикой, поскольку государственно-частное партнерство требует продуманной политики и реализации.

Несмотря на то, что политика ГЧП в Юго-Восточной Азии находится на разных стадиях зрелости, ее можно укрепить за счёт создания благоприятной деловой среды, увеличения финансирования инфраструктуры, хорошего планирования и своевременного исполнения, инновационных финансовых схем и технического оснащения.

Список литературы

1. Ващенко А.Н. Бизнес. Образование. Право. [Электронный ресурс] / А.Н. Ващенко // Вестник Волгоградского Института бизнеса. – Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, 2017. – № 3 (40). – 200 с. – Режим доступа: по подписке. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=471523>. – ISSN 1990-536X. – Текст: электронный.
2. Макаров И.Н. Теоретические основы управления развитием региона на основе государственно-частного партнерства. / И.Н. Макаров // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 9. – С. 1269–1288.
3. Проценко О.Д. Российское предпринимательство [Электронный ресурс] / Проценко О.Д. – М.: Издательство «Креативная экономика», 2017. – Том 18, № 13. – 96 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=464372>. – ISSN 1994-6929. – Текст: электронный.
4. Рогожин А.А. Опыт государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры в странах Юго-Восточной Азии / А.А. Рогожин // Контуры

глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2019. – Т. 12. – № 6. – С. 268–286.

5. Селезнев А.А., Краснухина А.Д. Концепция (парадигма) логистического взаимодействия государственных структур и бизнеса: таможенный аспект А.А. Селезнев, А.Д. Краснухина // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2010. – № 2 (36). – С. 54–70.

6. Потенциал применения механизмов ГЧП для развития инфраструктуры в Азии. Отчет Азиатского банка развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rosinfra.ru/digest/documents/one?slug=potencial-primeneniamehanizmov-gcp-dla-razvitiia-infrastruktury-v-azii-otcet-aziatskogo-banka-razvitiia>. – (Дата обращения: 16.05.2021).

Карпенко О.А.

*кандидат экономических наук
Самарский государственный
экономический университет,
г. Самара, Россия*

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ КАК ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ЗАНЯТОСТИ И СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В работе рассматривается вопрос предоставления социальных контрактов для малоимущих семей. Приводится аналитика экономических показателей, рассматриваются особенности и направления предоставления таких контрактов, группы потребителей государственных услуг – получателей контрактов. В работе приводится сравнение с опытом зарубежных стран, а также современная статистика по заключению контрактов. Внимание уделяется возможности предоставления социальных контрактов для развития современного интеллектуального и инновационного предпринимательства.

Вместе с тем в работе приводится пример проектной социальной разработки для проведения консультационной и разъяснительной работы с гражданами – заявителями на предмет получения социальных контрактов для создания своего дела, грамотного составления бизнес-планов и отчетности, а также индивидуальных консультаций по иным вопросам, связанным с получением социального контракта и дальнейшим развитием своего дела.

Ключевые слова: социальный контракт, социальные инновации, социальное проектирование и предпринимательство, интеллектуальное и инновационное предпринимательство.

Karpenko O.A.
PhD in Economy
Samara State Economic University,
Samara, Russia

**SOCIAL CONTRACT AS AN INSTITUTION
FOR THE DEVELOPMENT OF EMPLOYMENT
AND MODERN ENTREPRENEURSHIP**

Abstract. The paper considers the issue of providing social contracts for low-income families. The analysis of economic indicators is given, the features and directions of the provision of such contracts, groups of consumers of public services – recipients of contracts are considered. The paper provides a comparison with the experience of foreign countries, as well as modern statistics on the conclusion of contracts. Attention is paid to the possibility of providing social contracts for the development of modern intellectual and innovative entrepreneurship.

At the same time, the paper provides an example of a project social development for consulting and explanatory work with citizens – applicants for obtaining social contracts to create their own business, competent preparation of business plans and reporting, as well as individual consultations on other issues related to obtaining a social contract and further development of their business.

Key words: social contract, social innovation, social design and entrepreneurship, intellectual and innovative entrepreneurship.

В настоящий момент после всплесков пандемии и на фоне общего снижения экономического развития произошел серьезный спад предпринимательской активности, а также возрастание безработицы и снижение уровня жизни населения, причем без средств к существованию, согласно прогнозу Высшей школы экономики на 2021 год, рискует остаться свыше миллиона человек. За чертой бедности уже на конец 2019 г. жило 13,1% населения [8]. В этих условиях власти ищут новые способы поддержки людей, лишившихся средств и предпринимателей, близких к разорению.

В послании Федеральному Собранию 2019 года Владимир Путин объявил, что государство должно помочь людям выйти из сложной жизненной ситуации. А эффективной мерой по борьбе с бедностью президент назвал социальный контракт. По его словам, этот механизм достаточно успешно действует во всём мире [4]. В 2019 г., еще до пандемии, из федерального бюджета было выделено 7 млрд руб. на новую форму социальной защиты – социальные контракты с малоимущими гражданами. Данная мера предусмотрена в целях оказания помощи в борьбе с безработицей и ростом уровня бедности в стране.

Социальный контракт – это специальный договор, который оформляется между центром социальной поддержки и малоимущей семьей (или одиноко проживающим малоимущим гражданином) на определенный срок. В соответствии с этим контрактом уполномоченный орган в сфере социальной защиты населения обязуется оказать гражданину государственную социальную помощь, а гражданин реализовать мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации [2].

Основной задачей такого контракта служит предоставление и реализация средств и полученных знаний так, чтобы в будущем человек мог получать постоянный доход от своего обеспечения. К примеру, на выделенные средства можно купить оборудование, инструменты, или вложиться в свое дело. Все эти действия, в будущем, могут либо окупить себя, либо поспособствовать улучшению материальной ситуации всей семьи.

Общее понимание того, что система соцзащиты нуждается в серьезных реформах, возникло еще до пандемии. В развитых странах постоянно ищут новые способы справиться с бедностью, молодежной и пенсионной безработицей и старением населения – все это увеличивает нагрузку на систему социальной защиты. Классическая схема выплаты пособий признана слишком затратной для экономик развитых стран, и они выбрали так называемую активизирующую социальную политику. Ее отличие от традиционной социальной защиты (пенсий и пособий) в том, что граждане не получают пособие только на основании дохода или статуса (например, инвалидности). Для получения такого пособия они должны проявить активность – начать искать работу и трудоустроиться, или же запустить свой бизнес и начать зарабатывать. Подобная социально-экономическая политика имеет своей целью поменять статус человека с получателя пособия на статус активного работника. Таким образом, делается попытка решить две задачи: сэкономить бюджет и простимулировать занятость, а также вытекающие из них задачи – соответственно, повышение грамотности (в случае обучения), появление новых рабочих мест (в случае открытия или расширения своего дела) и снижение безработицы.

По данным ОЭСР, программы активизирующего типа в том или ином виде уже работают в США, Австралии, Великобритании, большинстве стран ЕС и некоторых странах Азии и Латинской Америки.

В России оказание социальной помощи на основании социального контракта впервые стало применяться в 2012 г. [1]. Признанный малоимущим гражданин может получить пособие, если успешно выпол-

нит условия договора с социальной службой: найдет работу, займется предпринимательством, пройдет курсы повышения квалификации или предпримет иные действия по улучшению своего положения. До 2020 г. регионы предоставляли эту услугу добровольно и за счет средств местного бюджета. Регионов, занявшихся этим, было около 50, но в одних услуга предоставлялась в натуральной форме, в других же ее получали менее 10 человек в год. В 2021 году 21 российский регион получил федеральные субсидии на эксперимент с социальным контрактом под поручение о снижении показателя бедности на 50%. [3]

Административные барьеры, которые надо преодолеть, чтобы участвовать в активизирующих программах, в других странах относительно низкие, что позволяет привлечь людей из глубокой бедности и из маргинализированных групп. Заявитель получает пособие, как только проходит тренинг и трудоустраивается. Также налажен и контроль за расходованием средств: получатель регулярно отчитывается о своих достижениях и встречается с социальными службами.

Другая важная черта новых программ в зарубежных странах – ключевые показатели эффективности для социальных служб, согласно которым количество трудоустроенных должно расти, а количество людей на пособиях – снижаться. Часто сотрудники социальных служб получают прямые выплаты за каждого трудоустроенного, а если сотрудник не выполняет требования, его могут даже уволить. Чтобы дополнительно поощрить конкуренцию, услугу передают на аутсорсинг негосударственным поставщикам – НКО и частным организациям.

Начиная с апреля 2021 года предоставление социальных контрактов гражданам, желающим реанимировать, восстановить или начать свою предпринимательскую деятельность началось и в Самарской области. Сейчас перед уполномоченными органами Министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области (далее – Министерство) стоит задача выдать гражданам – заявителям средства, предусмотренные в бюджете, на реализацию социальных контрактов по Самарской области до конца 2021 года и работа ведется в ускоренном порядке. В 2021 году на эти цели для г.о. Самара выделено 1 млрд. руб. и по итогам 6 месяцев роздано всего около 30% средств. При этом в районах области некоторые уполномоченные органы уже успели раздать все предусмотренные для этих целей средства. Решение о предоставлении средств принимается на специальной комиссии в уполномоченном органе Министерства по области.

Для получения контракта семья гражданина должна быть признана малоимущей, показав свой доход за последние 3 месяца. Величина

прожиточного минимума для признания семьи (гражданина) малоимущей в настоящий момент составляет: для детей 11 000 руб., для трудоспособного населения 12 126 руб., для пенсионеров 8 751 руб.

Социальные контракты предоставляются на срок от 3 месяцев до года, на поиск работы – не чаще раза в год. Выплата имеет целевой характер и может быть использована исключительно на мероприятия, предусмотренные программой социальной адаптации.

Для назначения выплаты гражданину необходимо предоставить в ГКУ СО «Комплексный центр социального обслуживания населения Самарского округа» по месту жительства или пребывания либо в электронном виде через портал surgema63.ru полный пакет документов [7].

Размер денежной выплаты по социальному контракту определяется в соответствии с Методикой расчета социальной помощи в виде денежной выплаты по социальному контракту и не может превышать в целом 35 тысяч рублей. Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту предоставляется со дня заключения социального контракта на период от трех до двенадцати календарных месяцев и выплачивается ежемесячно или единовременно в соответствии с программой социальной адаптации [6].

Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту назначается на основании заявления-декларации гражданина от себя лично (для одиноко проживающих граждан) или от имени своей семьи, заявления законного представителя гражданина, в котором заявителем определяется вид социальной помощи, указываются сведения о составе семьи, доходах, сведения о получении государственной социальной помощи в виде предоставления социальных услуг и принадлежащем ему (его семье) имуществе на праве собственности. Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту назначается при условии назначения гражданину социального пособия.

Социальные контракты предоставляются по 3 направлениям: на поиск работы, на ведение предпринимательской деятельности, в том числе – личного подсобного хозяйства и на иные мероприятия по преодолению трудной жизненной ситуации (последнее направление встречается реже). Условиями предоставления социального контракта является то, что среднедушевой доход на семью должен быть ниже прожиточного минимума, гражданин должен быть зарегистрирован как безработный или ищущий работу, либо зарегистрирован как предприниматель, самозанятый (либо не зарегистрирован в случае, если свое дело открывается впервые), либо наличие трудной жизненной ситуации.

Предоставление социального контракта на поиск работы (со сроком до 9 месяцев) предполагает выделение уполномоченными органами Министерства по области (ГКУ СО «Комплексный центр социального обслуживания населения») следующей помощи: [8]

- суммы в 12 126 руб. единовременно и ежемесячно после трудоустройства этой же суммы не более 3-х месяцев;
- до 30 000 руб. на обучение при необходимости;
- 6 063 руб. ежемесячно на период обучения (не более 3-х месяцев);
- оказание содействия в трудоустройстве совместно с центром занятости.

От гражданина требуется постановка на учет в Центре занятости в качестве безработного, регистрация в ИАС Общероссийской базы вакансий «Работа в России», поиск работы и трудоустройство, а также профессиональное обучение или дополнительное профессиональное образование при необходимости.

Предоставление социального контракта на ведение предпринимательской деятельности (до года) предполагает выделение следующих видов помощи:

- до 250 000 руб. единовременной помощи (на ведение личного подсобного хозяйства – до 100 000 руб.), в т.ч. до 5% суммы – на постановку на учет в качестве ИП и до 15% суммы – на аренду помещения;
- до 30 000 руб. на переобучение при необходимости;
- содействие в подготовке бизнес-плана через Бизнес-инкубатор (содействие в ведении личного подсобного бизнес-хозяйства через МАУ АЭР, ИКАСО, Бизнес-инкубатор);
- утверждение бизнес-плана на комиссии.

От гражданина требуется регистрация в ФНС в качестве ИП или самозанятого, разработка бизнес-плана для рассмотрения на комиссии, документальное подтверждение расходования средств, приобретение основных средств и имущества (сельскохозяйственной продукции) в соответствии с контрактом, реализация произведенной сельскохозяйственной продукции, возврат средств в случае прекращения ИП [8].

Предоставление социального контракта в случае трудной жизненной ситуации (со сроком до 6 месяцев) предполагает выделение суммы 12 126 руб. на целевое расходование: товары первой необходимости, лекарственные препараты, лечение, товары и услуги дошкольного образования.

От гражданина требуется выполнение мероприятий по социальному контракту. Примерный перечень товаров содержит одежду, обувь, домашний текстиль, школьные принадлежности, лекарства,

корма для животных, ветеринарные препараты, инвентарь, подведение водопровода, газификация, покупку стройматериалов и оборудования.

При этом заключение социального контракта не является основанием для прекращения других мер государственной поддержки, если они оказываются в настоящий момент, гражданин может совмещать все формы поддержки.

Также предполагается ежемесячная отчетность гражданина, получившего контракт (каждое 5 число месяца, следующего за отчетным), о расходовании средств и в случае неполной их траты, неизрасходованные средства придется вернуть в бюджет. В случае излишних расходов гражданин может самостоятельно доплатить необходимую сумму за счет собственных средств, если таковые у него имеются. При этом возврат средств в бюджет является более сложной и нежелательной процедурой, чем доплата собственных. Возврат средств социального контракта предусмотрен и в случае прекращения деятельности ИП, но проработать оно должно как минимум в течение года.

Малые инновационные предприятия (МИП) – это хозяйственные общества, создаваемые при университете с целью коммерциализации и внедрения результатов интеллектуальной деятельности студентов, аспирантов и сотрудников. Это экономические субъекты, хозяйствующие в относительно небольших масштабах; функционирование этих предприятий направлено на создание продуктовых, технологических, сервисных, маркетинговых, организационно-управленческих и прочих инноваций, что сопряжено с получением прибыли.

Социальный контракт для них может быть выгодным в связи с тем, что субъекты малого инновационного предпринимательства сталкиваются со значительными трудностями при поиске финансирования и партнеров из числа представителей среднего и крупного бизнеса. МИП не всегда доступны источники информации о мерах государственной поддержки, маркетинговых и логистических возможностях, перспективах международного сотрудничества и т.д.

Таким образом, для развития современного предпринимательства, в том числе интеллектуального и инновационного в условиях дефицита государственных ресурсов и неблагоприятной экономической ситуации институт социально-контрактного финансирования, успешно запущенный в реализацию, может послужить отправной точкой опоры для запуска и развития таких компаний.

В настоящее время в Самарской области малообеспеченные граждане и семьи столкнулись с тем, что для того, чтобы им воспользоваться мерой поддержки – социальным контрактом, им необходима помощь

и подробные разъяснения по написанию бизнес-плана, консультация по выбору направления дальнейшего развития в современных условиях, а также консультация по профориентации. Такую помощь в комплексных центрах социального обслуживания населения не могут оказать в полном объеме, потому что основная задача специалистов – это принять документы в работу. Кроме того, зачастую сотрудники не обладают полным объемом знаний и компетенций и у них нет времени, для того чтобы разбирать отдельную ситуацию и консультировать. Вместе с тем, после получения социального контракта у граждан возникает большое количество вопросов по отчетности, исполнению социального контракта и развitiю своего дела, начатого в рамках социального контракта.

В 2021 году в Самарской области у 12,9% населения денежные доходы ниже величины прожиточного минимума (в процентах от общей численности населения региона) [5]. Как показал опрос, проведенный в августе 2021 г. в г.о. Самара (опрашивали 340 человек интересующихся социальным контрактом): 78% отметили, что им необходимо больше поддержки и помощи по оформлению социального контракта.

С мая 2021 года «Союз женщин Самарской области» регулярно проводит встречи по получению социального контракта. Эти встречи и помощь очень востребованы. Как показала практика, часто необходима дополнительная квалифицированная помощь в выборе направления предпринимательской деятельности, с применением психологических и коучинговых подходов, профориентации, помощь при составлении бизнес-планов, поддержка во время действия контракта и по составлению отчетности. К сожалению, сотрудники комплексных центров социального обслуживания не обладают достаточной квалификацией и не имеют человеческих и временных ресурсов для оказания такой помощи. Центр «Мой бизнес» и ИКАСО при Министерстве экономического развития и инвестиций Самарской области оказывают услугу только по проверке бизнес-планов. Однако, чтобы повысить качество реализации социального контракта, необходимо их грамотно составить, а также развивать комплексное сопровождение семей, испытывающих потребность в такой поддержке.

В связи с этим РОО «Союз женщин Самарской области» выступила с инициативой создания социального проекта «Твое дело», в рамках которого предполагается проведение информационной, консультационной и профориентационной работы с гражданами, желающими получить социальный контракт на развитие своего дела, а также проведение необходимых семинаров для малообеспеченных семей, оказание помощи в составлении бизнес-планов и отчетов

по ним. Таким образом, проект поможет тем малообеспеченным семьям, которые в этом нуждаются, полностью их поддержит на пути от написания бизнес-плана и получения социального контракта до формирования отчетности.

По итогам реализации проекта предполагается проведение конкурса на лучшую идею и реализацию социального контракта, привлечение спонсоров, а также будут созданы программы «Истории успеха» для трансляции в социальных сетях и на ресурсах партнеров проекта.

Проект охватывает г.о. Самара и Самарскую область.

Его целевыми группами являются представители из малообеспеченных семей г.о. Самара в возрасте от 18 лет.

Целью проекта является сопровождение малообеспеченных семей, находящихся в сложной жизненной ситуации по вопросам получения социального контракта и начала своей предпринимательской деятельности.

Задачами проекта являются:

– Регулярное проведение очных информационных, профориентационных мероприятий, консультаций составлению бизнес-планов и отчетов по реализации социального контракта,

– Создание сообщества и чатов взаимной поддержки «Социальный контракт».

В результате реализации проекта ожидается получение определенных качественных и количественных результатов.

Количественные результаты:

- приняли участие в консультационных встрече – 300 чел.,
- количество представителей семей, которым оказано содействие в составлении бизнес плана – 75 чел.,

- количество семей, получивших социальный контракт – 30 чел.,

- участие в профориентационных мероприятиях – 80 чел.,

- создан чат взаимной поддержки для интересующихся социальным контрактом – не менее 700 чел.,

- создан чат взаимной поддержки для получивших социальный контракт – не менее 50 чел.

Качественные результаты:

- представителям малообеспеченных семей воспитывающих детей, оказаны услуги по комплексному сопровождению по подготовке бизнес плана для начала предпринимательской деятельности и получения социального контракта.

- не менее 40% от граждан, которым оказаны услуги в написании бизнес плана – получили социальный контракт.

- создан банк наставников/ менторов, которые в дальнейшем будут сопровождать нуждающихся в получении субсидий по социальному контракту граждан.

Партнерами проекта выступают Администрация г.о. Самара, Дума г.о. Самара, Общественная плата Самарской области и др.

Информационное сопровождение проекта будет организовано благодаря социальным сетям, таргетированной рекламе (за счет собственных средств), публикаций в газетах, рекламе у партнеров проекта и местных блогеров.

Дальнейшее развитие проекта предполагается производить за счет сформированного сообщества из граждан, получивших социальный контракт на основе общего чата и групповых встреч.

В дальнейшем проект будет существовать за счет сформированного сообщества из граждан, получивших социальный контракт, – начинающих самозанятых и индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, в Самарской области в настоящее время запущен механизм выдачи социальных контрактов гражданам из числа малообеспеченных семей и предполагается к запуску в реализацию с февраля 2022 года проект по проведению консультационной поддержки гражданам, желающим получить социальный контракт на создание и развитие своего дела, а также находящимся в процессе его реализации.

Список литературы

1. Дубенко О.С. Особенности и основные отличия социального контракта в регионах России / О.С. Дубенко // Труды Института государства и права Российской академии наук. – 2016. – № 3. – С. 196–204.

2. Дубенко О.С. Социальный контракт как новый вид социальной помощи / О.С. Дубенко // Кадровик. – 2016. – № 10. – С. 53–58.

3. Как будет работать социальный контракт в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2020/05/20/830686-sotsialnii-kontrakt> (дата обращения 29.08.2021).

4. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/59863> (дата обращения 24.09.2021).

5. Самарская область в цифрах. Министерство экономического развития и инвестиций [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://economy.samregion.ru/activity/ekonomika/values_so/ (дата обращения 18.10.2021).

6. Социальная помощь в виде денежных выплат и социальных услуг по социальному контракту. Социальный портал Министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области [Электронный ре-

сурс] – Режим доступа: <https://suprema63.ru/msdr/portal/social/privileges/privilege/detail.do?pconditionId=269322809> (дата обращения 20.09.2021).

7. Социальный контракт. Администрация г.о. Самара. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.samadm.ru/authority/department_of_families_custody_and_guardianship/sotsialnyy-kontrakt/ (дата обращения 18.09.2021).

8. Социальный контракт. Министерство здравоохранения Самарской области. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://minzdrav.samregion.ru/2021/05/21/soczialnyj-kontrakt/> (дата обращения 12.09.2021).

9. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 18.08.2021).

Колесников В.В.

к. э. н., доцент

*Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,*

г. Липецк, Россия

Макаров И.Н.

д-р.э. н., профессор

*Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,*

г. Липецк, Россия

Шодиев Л.О.

студент

*Липецкий филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,*

г. Липецк, Россия

ДИНАМИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Основным элементом механизма в условиях нестабильной экономической ситуации, позволяющим стимулировать рост инвестиционной привлекательности российского рынка, выступает государственно-частное партнерство. В данной статье проанализирована динамика развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации за период с 2018 по 2020 годы. Также статья затрагивает последствия влияния экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19, на рынок государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессионное соглашение, инвестиционная деятельность, развитие, тенденции, проекты, инфраструктура, регион, Липецкая область.

Kolesnikov V.V.

*PhD in Economics, Associate Professor
Lipetsk branch of the Russian academy
national economy and public service
under the President of the Russian Federation,
Lipetsk, Russia*

Makarov I.N.

*dr. e. D., Professor
Lipetsk branch of the Russian Academy
national economy and public service
under the President of the Russian Federation,
Lipetsk, Russia*

Shodiev L.O.

*student
Lipetsk branch of the Russian Academy
national economy and public service
under the President of the Russian Federation,
Lipetsk, Russia*

DYNAMICS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The main element of the mechanism in the conditions of an unstable economic situation, which makes it possible to stimulate the growth of the investment attractiveness of the Russian market, is public-private partnership. This article analyzes the dynamics of the development of public-private partnerships in the Russian Federation for the period from 2018 to 2020. The article also touches on the consequences of the impact of the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic on the public-private partnership market.

Key words: public-private partnership, concession agreement, investment activity, development, trends, projects, infrastructure, region, Lipetsk region.

Государственно-частное партнерство является реальным инструментом решения проблем социально экономического развития регионов, позволяющим снизить финансовую нагрузку на государство особенно в области реализации капиталоемких инфраструктурных и социально-значимых проектов.

Также необходимо отметить, что в условиях экономического напряжения бюджетные средства крайне ограничены, что не позволяет реализовывать инфраструктурные проекты. В связи с этим существует необходимость привлечения частных инвесторов в решении насущных государственных задач.

Стоит отметить, что для инфраструктурных объектов Российской Федерации характерной особенностью является их значительный уровень изношенности, следовательно, развитие государственно-частного партнерства в России в настоящее время является особенно актуальным.

Также необходимо отметить, что Российская Федерация обладает огромным потенциалом развития в рассматриваемой области. Так, осуществив анализ, было выявлено, что Самарская область в рейтинге по уровню развития ГЧП в 2019 году, увеличив данный показатель за год на 8,7%, занимает лидирующую позицию, опередив г. Москву и Московскую область, которые также увеличили уровень развития на 8,6% и 8% соответственно.

Липецкая область, в свою очередь, заняв 56 место, демонстрирует за анализируемый период значительное сокращение уровня развития государственно-частного партнерства на 17,5%, спустившись на 17 позиций по данным Рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню развития сферы ГЧП, составленного Министерством экономического развития Российской Федерации.



Рис. 1. Динамика уровня развития государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации в 2018–2019 гг.

По уровню развития государственно-частного партнерства можно сделать вывод, что чем выше уровень развития, то тем выше уровень привлекательности региона для инвесторов.

Говоря о динамике развития государственно-частного партнерства, стоит отметить, что на стабильный рост последних нескольких лет весомое влияние оказало распространение новой коронавирусной инфекции. Таким образом, в 2020 году отмечено значительное снижение общего объема инвестиций: так, в 2020 году объем инвестиций увеличился лишь на 5% или на 244 млрд. руб., в то время как в 2019 году рост составил 24% или 848 млрд. руб., а в 2018 году – 30% или 814 млрд. руб.

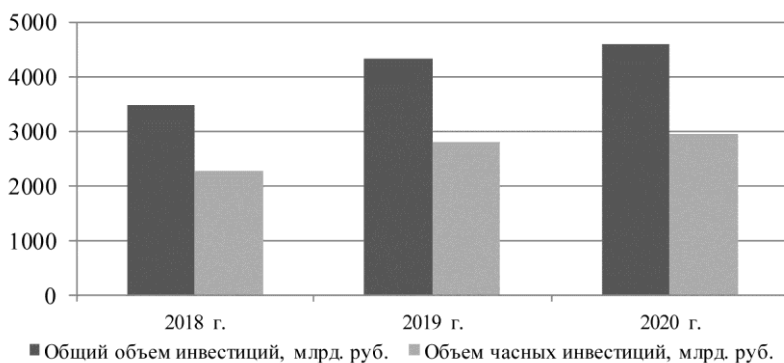


Рис. 2. Динамика объема инвестиций 2018–2020 гг.

Стоит также отметить, что в связи с пандемией, неопределенностью продления ограничительных мер и дальнейшей экономической ситуацией замедляется и даже приостанавливается работа над новыми и уже реализуемыми проектами ГЧП, что негативно сказывается на отрасли и влечет за собой неисполнение обязательств, как у публичной, так и у частной стороны.

Если говорить о динамике количества проектов, то также можно отметить значительное сокращение их объема к 2020 году. Так, в 2020 году лишь 50 проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства прошли стадию коммерческого закрытия, в то время как в 2019 году их количество составило 264 проекта, а в 2018 году 468 проектов.

Стоит также отметить, что сокращение заключенных проектов в 2019 году в сравнении с 2018 годом, было вызвано, прежде всего,

укрупнением проектов и повышением их сложности, в то время как в 2020 году инвесторам было принято решение о запуске только некапиталоемких и низкорисковых проектов.

Рассматривая распределение проектов государственно-частного партнерства по территории Российской Федерации, стоит отметить, что лидерами выступают Приволжский и Центральный федеральные округа. Необходимо также учитывать, что хотя и в Приволжском федеральном округе и реализуется большее количество проектов, а именно 545 проектов, по объему привлекаемых инвестиций, объем которых составил 512 млрд. руб., Приволжский федеральный округ занимает лишь 4 место, уступая Центральному федеральному округу, реализующему 389 проектов с суммарным объемом инвестиций 1655 млрд. руб., Северо-западному федеральному округу, объем инвестиций в котором составил 571 млрд. руб. и Уральскому федеральному округу с объемом инвестиций в 538 млрд. руб.



Рис. 3. Объем инвестиций по федеральным округам в 2018–2020 гг., млрд. руб.

На сегодняшний день наиболее распространенной формой реализации проектов государственно-частного партнерства является классическая форма ГЧП, в которой осуществляется порядка 80% реализуемых проектов: это концессионные соглашения в рамках 115-ФЗ (77,5% или 2696 ед.) и соглашения и государственно-частном партнерстве и муниципально-частном партнерстве в рамках 224-ФЗ (2,5% или 87 ед.). Оставшиеся 20% проектов реализуются в формах квази-ГЧП, однако, стоит отметить, что на их реализацию приходится порядка 40% или 1675 млрд. руб. общего объема привлекаемых инвестиций.

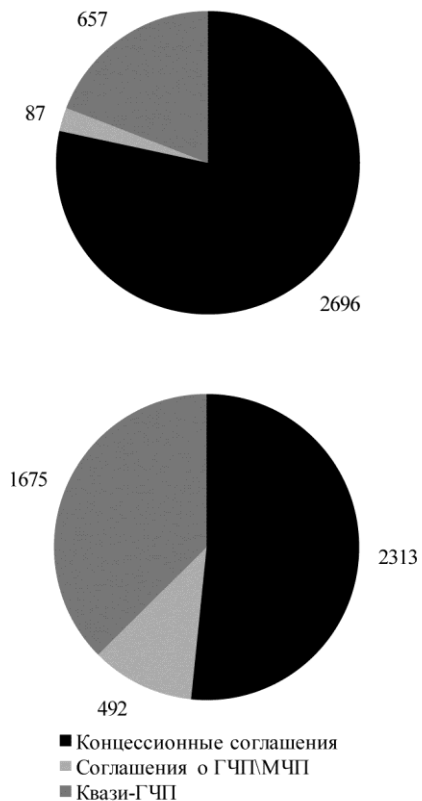


Рис. 4. Договорные формы реализации проектов государственно-частного партнерства в 2019–2020 гг.

Проанализировав договорные формы реализации проектов, был сделан вывод о том, что половина проектов находится в стадии эксплуатации, треть проектов на стадии проектирования. Важно отметить, что процент концессионных соглашений находящихся на стадии проектирования крайне низок и составляет лишь 2,5%, что еще раз подчеркивает негативное воздействие распространение новой коронавирусной инфекции. Стоит также отметить, что наибольшая доля концессионных соглашений рассчитана на срок реализации порядка 10–20 лет. Так средний срок действия концессионных соглашений в социальной сфере составляет 22 года, в транспортной сфере – 21 год, а в коммунальной сфере около 11 лет.

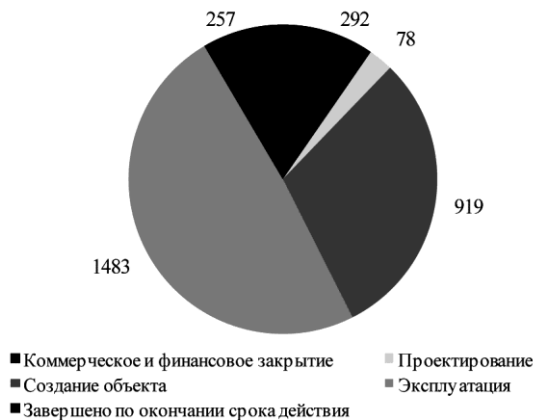


Рис. 5. Количество концессионных соглашений по стадиям реализации на 2020 г., ед.

Наибольший объем инвестиций квази-ГЧП приходится на долгосрочные договоры с юридическими лицами и составляет 551 млрд. руб., КЖЦ – 340 млрд. руб. и договоры аренды – 246 млрд. руб.



Рис. 6. Количество проектов, реализуемых в различных формах квази-ГЧП за 2020 год

Наименьший объем квази-ГЧП и по количеству заключенных проектов и по объему привлекаемых инвестиций приходится на инвестиционные договора с предоставлением земельного участка – 7 проектов на общую сумму инвестиций 15,2 млрд. руб., офсетные закупки – 4 проекта на 11,6 млрд. руб. и СПИК – 1 проект с объемом инвестиций 22 млрд. руб.

Проведенный анализ динамики развития государственно-частного партнерства в России отражает негативные последствия новой коронавирусной инфекции, которые выражаются, прежде всего, в приостановке запуска новых проектов, увеличении сроков реализации проектов и их заморозке, вынужденной переориентированности поддержки инфраструктурных проектов в иные секторы экономики, также не стоит исключать риск переоценки стоимости проектов, вызванный ростом курсовой разницы и инфляции.

Преодоление воздействия пандемии новой коронавирусной инфекции на развитие рынка государственно-частного партнерства видится в следующем: рост экономической и управленческой эффективности, развитие цифровых и платформенных решений и внедрение новых механизмов финансирования. Также к положительным мерам для предотвращения банкротства частных инвесторов ГЧП-проектов можно отнести увеличение гранта, компенсация недополучения выручки, предоставление дополнительных государственных и муниципальных гарантий (например, сокращение арендной платы), а также увеличение сроков реализации проектов, которое хоть и не обеспечит окупаемость инвестиций частного сектора, но обеспечит возврат вложенных инвестиций. Также целесообразно четко определить виды и размеры финансового участия государства в проектах ГЧП, что исключит «пересечение» платежей и их неопределенность, тем самым устанавливая предельные значения выплат. Именно такое сбалансированное и взаимовыгодное сотрудничество между государством и бизнесом станет настоящим партнерством.

Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что государственно-частное партнерство занимает центральное место в развитии современного общества и позволяет достигать устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации.

Список литературы

1. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ // СЗ РФ. 25.07.2005. № 30 (ч. II).
2. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ // СЗ РФ. 20.07.2015. № 29 (ч. I).

3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

4. Доклад «Обзор практики применения механизмов государственно-частного партнерства для создания инфраструктуры «Умных городов» [Электронный ресурс] // АНО «Национальный Центр ГЧП», ноябрь 2018 г. – Режим доступа: URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/10122018.pdf> (Дата обращения: 02.03.2021).

5. РОСИИФРА: Просто и честно об инвестициях в инфраструктуру и государственно-частном партнерстве. 2019 г. [Электронный ресурс] / Нац. центр государственно-частного партнерства Аналитика. – Режим доступа: URL: <http://pppcenter.ru/assets/files/obzor240419.pdf> (Дата обращения: 02.03.2021).

6. Материалы с сайта Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rostec.ru/news/4520461/> (Дата обращения: 02.03.2021).

7. Материалы с сайта Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rostec.ru/news/4520461/> (Дата обращения: 02.03.2021).

8. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.pppri.ru> (Дата обращения: 02.03.2021).

Кудряшов В.С.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Северо-Западный институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»,
г. Санкт-Петербург, Россия*

Яшкин А.В.

*студент
Северо-западный институт управления –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»,
г. Санкт-Петербург, Россия*

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ОСОБЕННОСТИ, РИСКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье представлен анализ цифровой трансформации экономики, проведен анализ особенностей цифровой трансформации, выделены риски и перспективы. Проведен анализ влияния цифровой трансформации

на рынок труда. Основным результатом данного исследования является предложение мер по ускорению процесса цифровой трансформации экономики РФ, а также меры уменьшения риска цифровой трансформации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, компания, клиентский опыт, разработка стратегии, риски.

Kudryashov V.S.

*PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Management
North-Western Institute of Management branch
of the Russian presidential Academy
of national economy and public administration,
Saint-Petersburg, Russia*

Yashkin A.V.

*student
North-Western Institute of Management branch
of the Russian presidential Academy
of national economy and public administration,
Saint Petersburg, Russia*

DIGITAL TRANSFORMATION OF ECONOMY: FEATURES, RISKS, PROSPECTS

Abstract. The article presents an analysis of the digital transformation of the economy, analyzes the features of digital transformation, highlights the risks and prospects. The analysis of the impact of digital transformation on the labor market has been carried out. The main result of this study is the proposal of measures to accelerate the process of digital transformation of the Russian economy, as well as measures to reduce the risk of digital transformation.

Key words: digital transformation, company, customer experience, strategy development, risks.

Введение

Появление интернета и цифровых технологий обеспечило смену тенденции развития: от экономики, основанной на материальных активах, к экономике цифровой, при которой организации больше сосредоточены не на производственных мощностях, а на продукте и человеческом капитале. В новой экономике более успешными окажутся компании с высоким и устойчивым интеллектуальным капита-

лом, способным автоматизировать бизнес-процессы. Цифровизация вышла на первый план. Цифровая трансформация играет ключевую роль в экономике предприятий. За счет цифровизации можно увеличить конкурентоспособность бизнеса и города, продукта и услуги. Повысить качество сервиса и дать экономике новые возможности для роста.

Цифровая трансформация – не лозунг большой корпорации, а реальное условие для выживания бизнеса. В современных условиях развития экономики важно организовать работу таким образом, чтобы процессы были максимально быстрыми, а продукт соответствовал ожиданиям клиента. Скорость, качество и доступность выходят на первый план.

Однако, как показывает практика, важными факторами, обуславливающими неудачи в деятельности многих организаций, являются неэффективное использование цифровой трансформации. Такое положение связано с тем, что значительная часть руководителей предприятий и организаций имеет недостаточно полное представление о специфике «Экономики 4.0». Поэтому необходимо кардинально изменить отношение к данной сфере управления предприятием, выработать прогрессивные формы и методы цифровизации. И если частный бизнес справляется с этой задачей относительно успешно, города отстают.

Стратегия и методические основы цифровой трансформации бизнеса

Стратегия цифровой трансформации считается всеобъемлющей и общекорпоративной стратегией, направляющей всю деятельность организации по цифровой трансформации. Таким образом, она комплексно рассматривает возможности и риски, связанные с внедрением цифровых технологий. Она охватывает все сегменты бизнеса и компании, обуславливает необходимость использования нескольких механизмов согласования: во-первых, согласования с бизнес-стратегией, во-вторых, согласование с другими оперативными или функциональными стратегиями в качестве объединяющего звена между различными уровнями стратегий внутри компаний.

Цифровая трансформация также включает в себя цифровую деятельность и изменения в продуктах, услугах и бизнес-моделях, таким образом выходя за рамки фирм. Следовательно, сфера охвата стратегии цифровых преобразований должна быть более широкой,

и ввиду неизведанных масштабов многих инициатив в области преобразований, стратегия должна постоянно подвергаться переоценке в отношении лежащих в ее основе предпосылок, а также хода ее осуществления.

Стратегия цифровых преобразований – это стратегия, охватывающая все компании и разработанная таким образом, чтобы компания могла использовать возможности цифровой экономики путем задействования цифровых ресурсов и возможностей, цифрового преобразования по нескольким бизнес-измерениям: операционные, ориентированные на клиентов и бизнес-модели. [9]



Рис. 1. Стратегия цифровой трансформации

Разработка стратегии цифровой трансформации требует от компаний принятия соответствующих стратегических решений в ряде ключевых областей.

Для начала необходимо подготовить первоначальное экономическое обоснование, в котором долгосрочные цели должны быть ясными, а также превосходить простое стремление к быстрой выгоде. С этим тесно связаны решения о потенциальной необходимости проведения общей оценки готовности к изменениям, с тем чтобы понять нынешнее состояние деятельности компании и выявить потенциальные проблемы уязвимости, возможностей и связанных с ними рисков. Кроме того, цифровая трансформация подразумевает изменения в создании стоимости, обусловленные тем, как принятые цифровые технологии изменяют нынешнюю бизнес-модель. Компании должны переосмыслить сферу своей деятельности, а также определить потенциальные новые потоки доходов от продуктов, услуг и взаимодействия с клиентами с использованием цифровых технологий [8, с. 10].

Учеными подчеркивается самый важный аспект – формирование общего и четкого видения в рамках всей организации, информирование всех заинтересованных сторон о том, куда они направляются. Это является ключевым аспектом будущего успеха.

При внедрении новых технологий следует учитывать их роль в достижении стратегических целей фирмы. Новые технологии могут быть использованы как инструменты для новых возможностей фирмы, так и в качестве вспомогательного инструмента для удовлетворения текущих деловых потребностей. Компании обычно делятся на две широкие категории: они либо принимают устоявшиеся и широко используемые технологические решения и действуют в качестве участников рынка, либо становятся лидерами рынка, внедряя новые технологические решения [8, с. 11].

Необходимо принять многочисленные стратегические решения в отношении трансформации клиентского опыта. Это может быть достигнуто путем изучения всех точек соприкосновения клиентов и интеграции взаимодействия компаний через различные цифровые, а также физические платформы. Трансформация клиентского опыта может быть также осуществлена путем внедрения цифровых продуктов и услуг. Кроме того, инвестиции в НИОКР могут дополнительно помочь организациям в разработке цифровых решений для прогнозирования потребностей клиентов, а не просто для удовлетворения существующих потребностей.

Разработка стратегии цифровой трансформации компании также должна включать решения, касающиеся обеспечения людей, обладающих необходимыми навыками и талантами. Необходимо понять, какие организационные изменения потребуются, какой квалификации должны быть специалисты, нужно возвращать их внутри компании или приглашать со стороны, а самое главное, как их потом удержать внутри компании.

Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК) представила исследование «Экономика Рунета. Экосистема цифровой экономики России», согласно которому в 2018 году доля цифровой экономики в ВВП страны выросла в 2,5 раза – с 2,1% до 5,1%. Ожидается, что к 2025 г. цифровая экономика России может достичь 8–10% ВВП страны. Так, ВВП России в период 2011–2015 гг. вырос на 7%, а объем цифровой экономики за тот же период – на 59%, или на 1,2 трлн руб. в ценах 2015 г. В связи с этим, за пять лет на цифровую экономику пришлось 24% общего прироста ВВП России. Если брать во внимание прогнозы аналитиков можно ответить, что потенциальный экономический эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 г. на 4,1–8,9 трлн руб. США (в ценах 2015 г.), что составит от 19 до 34% общего ожидаемого роста ВВП [5, с. 66].

Исходя из выводов Глобального института McKinsey, одним из эффективных факторов роста ВВП России будет являться переход к цифровой экономике. Данные прогнозы обуславливаются как эффектом, полученным от автоматизации имеющихся процессов, так и непосредственно внедрения новых бизнес-моделей и технологий, в числе которых цифровые платформы, экосистемы, также углубленная аналитика больших данных, технологии «Индустрия 4.0». Применяемые цифровые технологии также способствуют улучшению делового и инвестиционного климата за счет повышения доступности и эффективности государственных услуг, развития экосистемы бизнес-сервисов, повышения прозрачности условий ведения бизнеса. Свой импульс развития цифровая экономика России получила в последние годы. Значительных успехов достигли частные компании.

Россия фокусирует свое внимание на рынках, дающих возможность создания отраслей нового технологического уклада, имеющих значимость с позиции обеспечения национальной безопасности и высокого уровня жизни граждан. Цифровизация экономики РФ обладает рядом преимуществ для социальной и экономической сфер. Будут получены такие экономические эффекты от цифровизации экономики как: увеличение экономического роста, увеличение рабочих мест, прирост производительности и т.д. Таким образом, ключом уменьшения бюджетных расходов может стать современная цифровизация, а также повышение доступности общественных услуг. Что касается социальной сферы, то можно выделить такие положительные аспекты как: понижение уровня бедности, повышение доступности и качества оказания медицинских услуг, понижение стоимости образования.

Коронавирус как стимулирующий фактор цифровой трансформации

Коронавирус сильно изменил нашу жизнь, и ускорил развитие цифровой среды. Оказавшись на самоизоляции, общество быстро осознало нужду в новых технологиях, диджитализации, дистанционной работе, доставке товаров и услуг. Коронавирус подтолкнул множество компаний к цифровой трансформации. Стало понятно, что те компании, которые не могут быстро приспособиться к цифровой среде и изменениям в мире, проигрывают более эволюционным компаниям и исчезают с рынка. [18]

Компания «Comscore» проводит еженедельные исследования о том, как меняется поведение европейских пользователей в интернете, посещаемость различных сайтов и трафиков в социальных сетях [17].

Instant Messaging Sites/Apps: Visit Indices

WEEK OF DEC 30 - JAN 5 = 100

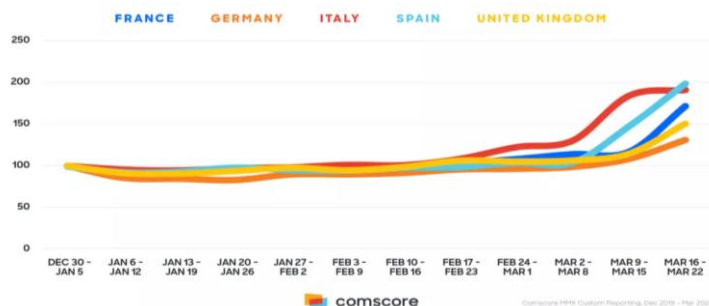


Рис. 2. Посещаемость социальных сетей по странам
30.12.2019–22.03.2021, Comscore

Так посещаемость сайта новостей увеличилось в два раза, удвоился трафик в мессенджерах Facebook Messenger, WhatsApp и Telegram. Огромный рост числа просмотров показали медицинские сайты и онлайн-консультации врачей, так как люди не могут попасть в больницы на плановые осмотры. Также сильный рост показали такие сферы как онлайн-тренировки и онлайн-образование

Многие компании были вынуждены в экстренном режиме наладить онлайн-сервисы, сайты, придумывать разные онлайн-активности для своих клиентов. В условиях пандемии, когда все сидят

Health Information Sites/Apps: Visit Indices

WEEK OF DEC 30 - JAN 5 = 100

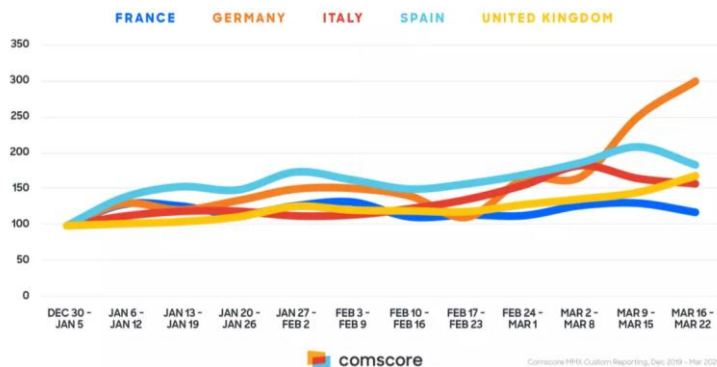


Рис. 3 – Посещаемость медицинских сайтов по странам
30.12.2019–22.03.2021, Comscore

дома, и у многих появилось больше свободного времени, компаниям буквально приходится бороться за клиентов с помощью цифровых технологий. Другими словами, в бизнесе образовалась новая ниша – обслуживание людей, которые теперь не могут выходить из дома, но им все так же нужно эффективно выполнять свою работу, покупать продукты и есть в ресторанах, учиться, заниматься спортом, поддерживать психологическое и физическое здоровье, общаться с друзьями и близкими. Если раньше многие компании, особенно малый бизнес, могли себе позволить не делать сайт и не вести активно социальные сети, то в эпоху коронавируса без этих инструментов компания почти обречена на снижение конкурентоспособности и уход с рынка.

Diet & Exercise/Fitness Sites/Apps: Visit Indices

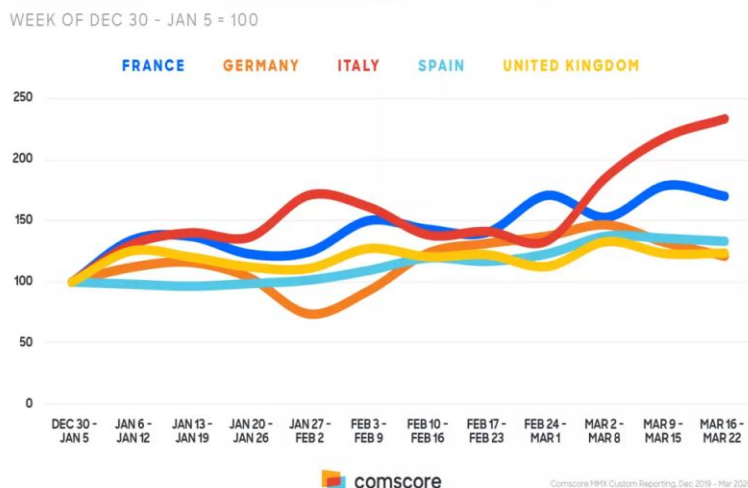


Рис. 4. Посещаемость фитнес-сайтов, диет и различных физ. упражнений по странам 30.12.2019–22.03.2021, Comscore

Компаниям пришлось использовать цифровые технологии не только во внешней среде, но и во внутренней. Важным аспектом корпоративной культуры было сохранение мотивации и эффективности сотрудников в условиях удаленной работы, нестабильной эпидемиологической ситуации и всеобщего стресса, сокращений и банкротства компаний. Собрания, планерки и тимбилдинги пришлось организовывать в режиме онлайн, без контактного взаимодействия, что поначалу

приводило к ряду трудностей. Усложнилась и адаптация новых сотрудников, пришедших в компанию. Им сложнее было познакомиться и влиться в коллектив, найти общий язык с коллегами, узнать глубже корпоративную культуру компании, ее ценности и стратегические цели. Для этого многие крупные компании оперативно создали приложения, программы и чат-боты, которые помогают новому сотруднику узнать все об организации и коллегах в режиме онлайн, в рамках интерактивного обучения. В результате, многим компаниям удаленная работа пошла только на пользу: сократились расходы на аренду офиса, работу столовой, коммунальные услуги. Сотрудники перестали тратить деньги на бензин или проезд на такси, общественном транспорте, а также перестали терять время в пробках по дороге на работу. Многие отмечают, что время, которое раньше тратилось на дорогу до работы и обратно, теперь можно потратить на общение с близкими или хобби. Недавнее исследование рекрутингового портала «Superjob» показало, что больше половины москвичей не хотят возвращаться обратно в офис.

С одной стороны COVID-19 сильно пошатнул экономику многих стран, а с другой продвинул человечество в будущее – в цифровую среду. Цифровизация оказалась тем самым «выходом» и «путем спасения» от кризиса. Исследования мировых компаний показывают, что за период пандемии огромное количество людей «в возрасте» впервые начали

Education Information Sites/Apps: Visit Indices

WEEK OF DEC 30 - JAN 5 = 100

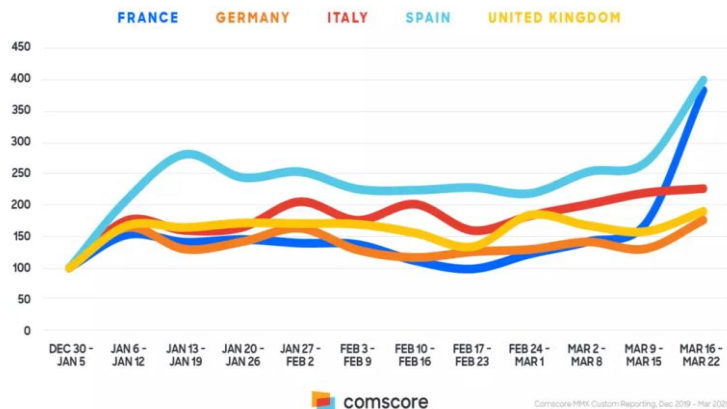


Рис. 5– Посещаемость образовательных сайтов по странам 30.12.2019–22.03.2021, Comscore

использовать цифровые технологии: общаться по видеосвязи, заказывать продукты на дом, оплачивать услуги ЖКХ.

Для разных отраслей бизнеса коронавирус имеет разное значение. Тяжелее всего пришлось сфере услуг, которые оказываются в офлайне: салоны красоты, парикмахерские, кафе и рестораны, кинотеатры и театры. К сожалению, некоторые из них больше никогда не откроют свои двери для посетителей. Однако исчезновение одних привело к появлению других бизнесов. Так на месте закрывшихся кафе и ресторанов, уже успешно работают новые. Для некоторых компаний коронавирус и вовсе стал толчком для огромного роста. Например, Zoom, до пандемии этот сервис не пользовался слишком большой популярностью, ведь зачем созваниваться в онлайн, если можно встретиться лично. Сервисами видеоконференций в большинстве своем пользовались только компании, где сотрудники всегда работают в удалённом режиме. Пандемия изменила все. Теперь сервисы видеоконференций необходимы всем: школам, институтам, колледжам, компаниям, друзьям и семьям. Количество пользователей Zoom увеличилось с 10 до 300 миллионов пользователей в день. Еще один яркий пример – Netflix. Несмотря на то, что компания и так является лидером рынка потоковых видео, число пользователей увеличилось в два раза всего за пару месяцев с начала пандемии.

Успех цифровой трансформации во время коронавируса кроется в обработке больших данных. В дистанционных условиях огромную роль играет скорость получения и обработки информации. Например, благодаря сотрудничеству властей Южной Кореи с частными компаниями государству удалось создать программу, которая может отследить людей, подверженных COVID-19. Эта программа позволяет отслеживать источники распространения инфекции и предупреждать население страны [8, с. 22].

Однако, отдельные успешные случаи не сравнятся с огромными потерями компаний, которые встали на путь цифровой трансформации только с началом пандемии. По данным компании McKinsey 79% компаний по всему миру находятся на очень ранних стадиях цифровизации, что обуславливает огромную потребность в разработке и внедрении новых технологий.

Коронавирус разделил бизнес на две части: те, кто в панике не смог вовремя предпринять никаких действий для выживания, и те, кто увидели в пандемии возможность для роста, которая кроется в цифровой трансформации бизнеса. По данным YouScan 60% клиентов предпочитают выстраивать взаимодействие с компанией в режиме онлайн, и 78% используют для этого социальные сети.

Влияние цифровой трансформации на рынок труда

В вопросе влияния цифровой трансформации на рынок труда обычно рассматривается два варианта: массовая безработица, вызванная автоматизацией бизнес-процессов или изменение структуры рынка труда, замена «устаревших» профессий на цифровые. Второй подход называется *task-digitalization* (с англ. «Оцифровка задач») [11]. Внедрение цифровых технологий не устраняет целые профессии, а решает конкретные задачи внутри рабочих мест, устраняя некоторые из них, но создавая новые, увеличивая глобальные показатели занятости. Следует подчеркнуть, что оба сценария имеют как выигравшие, так и проигравшие стороны.

Таким образом, важнейший вопрос будущего заключается в том, насколько система образования будет способна удовлетворить потребности трансформирующегося рынка труда. Современные образовательные стратегии должны учитывать внедряемые новые технологии, из-за которых растет спрос на сотрудников, готовых продуктивно работать в технологичных направлениях.

Ожидается, что развитие ИТ технологий создаст от 20 до 50 млн рабочих мест. Новые профессии, такие как аналитики больших данных и специалисты по машинному обучению, помогут сгладить безработицу, вызванную автоматизацией [12].

Тем не менее, трудно спорить с тем фактом, что цифровая трансформация оказывает наиболее негативное влияние на физическую рабочую силу, вызвав огромную потребность в квалифицированной рабочей силе.

Часы работы машины в различных областях, %

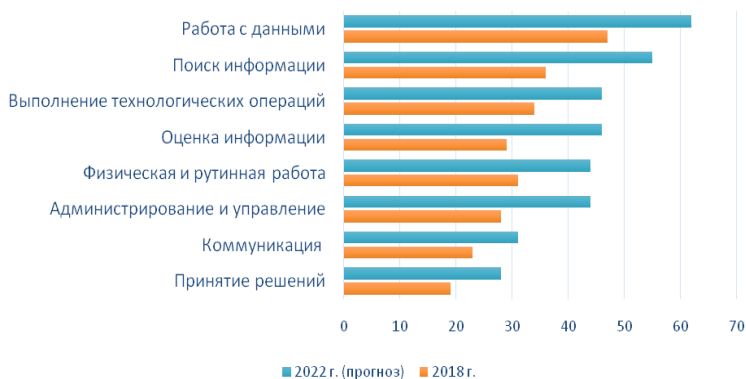


Рис. 6. Часы работы машины в различных областях, Centre of the New economy and society [12]

Происходящие в настоящее время изменения в составе рабочей силы приведут к вытеснению некоторых профессий. Одни профессии уйдут, но в то же время появятся другие. Работники, чьи навыки пользуются спросом, умеющие быстро адаптироваться и учиться имеют все возможности для роста. Успех на цифровом рынке труда заключается в быстром привлечении мотивированных, гибких и обучаемых кадров.

Работодатели ожидают развития универсальных компетенций



Рис. 7. Компетенции будущего, Газпромнефть [15]

К рискам кадрового обеспечения цифровой экономики многие исследователи относят технологии робототехники. Подбор специалистов для взаимодействий «человек – машина» является общемировой проблемой. Интеллектуальные модели управления робототехническими системами, технологии сенсомоторной координации и пространственного позиционирования вносят кардинальные изменения в образовательные программы всех уровней обучения персонала. Необходим мониторинг кадрового обеспечения рынка труда в условиях глобальной цифровизации, который позволит определить приоритетные HR-стратегии для цифровой экономики, а равно оценить степень исполнения указов Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». Мониторинг рынка труда позволит определить основные факторы, влияющие на уровень кадрового обеспечения цифровой экономики, даст возможность своевременно выявить возможные риски и угрозы.

Кадровое обеспечение цифровой экономики – актуальная теоретическая и практическая задача. Ее решение станет гарантом устойчивого развития и бизнеса, и региона.

Цифровая трансформация экономики города на примере «умных» городов-лидеров

По прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), к 2050 году население мира достигнет 9 миллиардов человек, из которых 70% будут жить в городских центрах. С учетом того, что метрополии уже потребляют более 75% мировой энергии и производят 80% выбросов парниковых газов (ПГ), многие города решили стратегически преобразоваться в «цифру» в ответ на некоторые из наиболее серьезных глобальных проблем: рост численности населения, загрязнение, нехватка и нерациональное использование ресурсов. Лучшее решение – стать умными городами или «городами 4.0». Такие города полагаются на информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) и большие данные для эффективного и устойчивого управления всем – от транспорта до энергетических ресурсов. [11]

В вопросе цифровизации частный сектор взял на себя ведущую роль в определении, как проблемы, так и ее решения. «Умные города» находятся на стыке социальных и технологических изменений. Концепция охватывает «города всех размеров», включая малые общины или региональные муниципалитеты, в которых можно также найти вдохновляющие примеры. Однако большая часть дискуссий вокруг умных городов вращалась вокруг технологического аспекта, главным образом благодаря первоначальной ведущей роли корпоративных организаций, таких как IBM, CISCO, Intel, GE, Microsoft, Oracle и Amazon. Решения частных компаний, как правило, имеют тенденцию фокусироваться на разработке облачных платформ и Software-решений. В этом контексте важное значение имеет способность муниципалитетов привлекать заинтересованные стороны (предпринимателей, ученых, неправительственные организации). Совместная работа с частным сектором помогает ведущим городам автоматизировать большую часть экономических процессов, осуществляя коммуникацию между правительством и гражданами [19].

Существует целый ряд определений понятия «умный город». В большинстве случаев умные города определяют как инициативы или подходы, использующие цифровые инновации в целях повышения

конкурентоспособности и эффективности городских служб. По данным Google Trends, мировой интерес к умным городам значительно вырос с 2013 года и будет расти дальше.

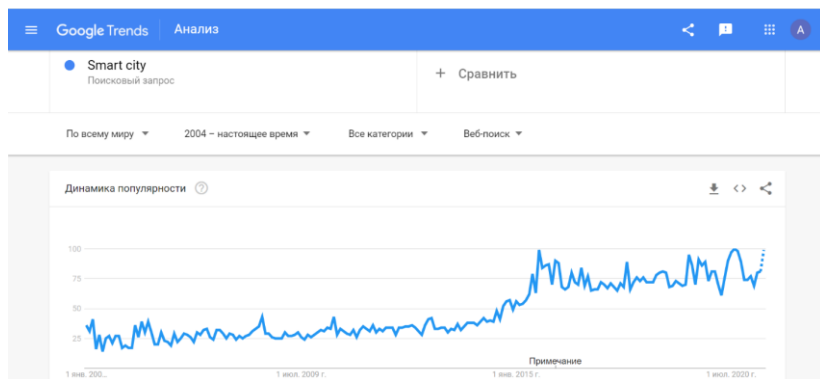


Рис. 8. Динамика популярности запроса «SmartCity» в Google

Важно отметить города лидеры. Это Гонконг, Сан-Франциско, Нью-Йорк, Лондон, Чикаго. В этих городах к 2025 году будут внедрены несколько новых технологий. Особенно важно оценить влияние новых технологий: аддитивное производство (3D печать), анализ больших данных, искусственный интеллект (AI). В промежуточном будущем автономные транспортные средства (беспилотные автомобили) также могут оказывать сильное воздействие на города.

Кроме того, многие интеллектуальные приложения уже используются в инфраструктурных сервисных услугах в области безопасности, здравоохранения, энергетики, водоснабжения, отходов, экономического развития, жилищного строительства. Большая часть представлена и в г. Санкт-Петербург. К их числу относятся, в частности, интеллектуальные сети, помогающие управлять энергопотреблением, умные счетчики и трубы помогают отслеживать качество воды и обнаруживать утечки, умные датчики улучшают транспортный поток, эффективность транспорта и маршруты сбора отходов, мобильные приложения позволяют гражданам сообщать проблемы в режиме реального времени и непосредственно взаимодействовать с городскими службами.

ОЭСР определяет умные города как инициативы или подходы, эффективно использующие цифровизацию для повышения благосостояния граждан и предоставления более эффективных и устойчивых городских услуг в рамках двухстороннего процесса. [13] Концепция

«умного города» и последующая цифровизация экономики должна соответствовать некоторым критериям:

- Необходимо применять «продуктовый подход» в решении проблемы. Цифровые технологии, внедряемые в городское пространство, должны решать проблему большого числа граждан – удовлетворять определенную потребность.

- Важно вовлечь граждан в диалог с правительством. Формирование партнёрских отношений поможет увеличить вовлечённость и ускорить формирование гражданского общества, поможет найти потребности.

- Необходимо создание платформ для взаимодействия; Доступ к открытым данным и проблемам поможет правительству быстро реагировать, регулируя будущие цифровые продукты.

- Важно наладить коммуникацию между частным и государственным сектором. Бизнес и государство должны работать сообща, чтобы обеспечить инновационный прогресс и грамотную цифровую трансформацию.

В течение последних двух десятилетий заинтересованные стороны (бизнес и государство) были инициаторами развития умных городов. При этом они имели различные ожидания и потребности.

Частный сектор, в частности крупные компании, выступают в качестве первоисточника инноваций. При этом частный сектор должен получать определенные стимулы и льготы. Хотя инновации в области цифровых технологий могут открывать многочисленные возможности, директивные органы зачастую не имеют четкого представления о проблемах, рисках и компромиссах, связанных с внедрением цифровых инноваций в городах.



Рис. 9. Стадии цифровой трансформации

В настоящее время бизнес сталкивается с проблемой рассмотрения новых форм государственно-частного сотрудничества. Часто бизнес сталкивается с правовыми барьерами в области цифрового развития. Но польза инноваций настолько очевидна, что, в последнее время, руководители городов стали проявлять гибкость и эффективность в административном управлении.

С одной стороны, цифровые инновации могут существенно повысить эффективность и устойчивость, а также обеспечат новые пути предоставления государственных услуг и оптимизируют использование ресурсов.

Например, сектор туризма в городах может выиграть от совершенствования способов распространения информации. Городской информационный портал может обеспечить своевременное информирование обо всех продуктах туристической экосистемы: от своевременного бронирования отелей до продажи экскурсий.

Цифровые инновации могут оказывать сильное влияние на местный рынок труда, например, новые государственная платформа для размещения вакансий может информировать граждан об актуальных вакансиях в сфере муниципального управления, а также помогать новым предприятиям и малому бизнесу.

С другой стороны, вместе с тем директивным органам следует также сбалансировать риски. Например, существуют юридические неясности и проблемы нарушения нормативно-правовой базы, а также пробелы в человеческом и технологическом потенциале в городах. Цифровые инновации сопряжены и с другими рисками (например, конфиденциальность и защита потребителей, справедливость конкуренции, которая может усугубить изоляцию в случае сильного цифрового разрыва). Наконец, цифровые технологии инновационная деятельность требует также нахождения компромиссов между целями бизнеса и государства.

Тем не менее, потенциал предпринимателей, новаторов и цифровых предприятий, которые также работают в тесном контакте с местными органами власти, остаются в значительной степени неиспользованным.

Заключение

Цифровая трансформация является одним из важнейших направлений в деятельности организации и считается основным критерием экономического успеха. И если раньше внимание уделялось производственным процессам, то сейчас важно слышать клиента, использовать большие данные, автоматизировать процессы и внедрять искусствен-

ный интеллект. Цифровизация даёт компаниям большое количество преимуществ, позволяющих добиться операционной эффективности. Свои преимущества от цифровизации экономики может получить и регион, но важно учитывать, что цифровая трансформация принципиально новый процесс, который имеет большое количество особенностей и рисков, при этом, являясь очень перспективным.

Проведя анализ процессов цифровой трансформации, были выявлены следующие особенности, риски и перспективы:

1. Цифровая экономика, ввиду наличия определенных свойств нематериального функционирования, позволяет преодолеть ограничения, которые свойственны классической (аналоговой) экономике.

2. Бизнес-модели переходят в платформенные экосистемы, а IT-компании имеют экспоненциальный рост, так как продукт может быть доступен любому человеку в любом месте мира, без дополнительных затрат на логистику

3. Основной риск цифровизации – изменения рынка труда. Автоматизация бизнес-процессов оставит без рабочих мест часть населения. При этом, в цифровых профессиях сейчас большой кадровый голод. Спрос на «новые» профессии растет темпами цифровизации, а человеку будущего необходимо освоить большой спектр цифровых компетенций.

4. Перспективы «Новой Экономики» огромны. От удобного сервиса с возможностью получить еду домой через 15 минут после заказа до полного перехода человечества в виртуальный мир.

Непременным условием успешного решения задач цифровизации является осознанная необходимость повышения уровня информационной культуры и цифровой грамотности населения, непрерывного обучения, повышения квалификации и профессиональной переподготовки участников экономической деятельности, освоения профессиональных компетенций цифровой экономики, в том числе с применением дистанционных технологий и цифровых образовательных ресурсов.

При этом особое внимание должно уделяться совершенствованию содержания образовательных программ, приданию им опережающего характера, обеспечению конкурентоспособности системы образования на внешнем и внутреннем рынках, повышению качества и доступности образовательных услуг.

Список литературы

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

2. О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 18 марта 2019 г. N 34-ФЗ. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: library.tversu.ru/vystavki/48-yurist/1132-natsional-naya-programma-tsifrovaya-ekonomika-rossijskoj-federatsii.html (дата обращения 21.04.2021 г.).
4. Баранов Д.Н. Сущность и содержание категории «Цифровая экономика» / Д.Н. Баранов // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1, № 2, 2019. – 286 с.
5. Мельникова А.Ю. Цифровизация экономики: преимущества и недостатки для государства / А.Ю. Мельникова // Синергия Наук, 2020. – 312 с.
6. Момотова О.Н. Проблемы взаимодействия власти и бизнеса в условиях цифровизации экономики / О.Н. Момотова // РФФИ, 2019. – 344 с.
7. Хасимова Л.Н. Правовое регулирование цифровых прав как объектов гражданского права по законодательству Российской Федерации / Л.Н. Хасимова // Вестник экономики, права и социологии. – № 1. – 2019. – 250 с.
8. Хинкельман, К. Цифровизация бизнес-процессов // Universities of Applied Science sand Arts. – № 1. – 2020. – 213 с.
9. Elding K, Morris R. Digitalisation and its impact on the economy: insights from a survey of large companies // ECB Economic Bulletin, 2018.
10. Mariam Helmy Ismail, M. Zaki Digital Business Transformation and Strategy: What Do We Know So Far? // Research Gate, 2019.
11. Szabó-Szentgróti, G.; Végvári, B.; Varga, J. Impact of Industry 4.0 and Digitization on Labor Market for 2030-Verification of Keynes' Prediction // Article, 2021.
12. World Economic Forum, The future of jobs report // Insight report, 2018.
13. Коммерсантъ г. Санкт-Петербург: «Цифровая Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4162864> (дата обращения 12.04.2021).
14. РБК и Мегафон «Объединенные цифровизацией». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.spbspecials.rbc.ru/megafon25 (дата обращения 15.05.2021).
15. «Сибирская нефть» онлайн-журнал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2020-may/4620384/>
16. Blogrun «4 Key Steps for the Digitization of Business Processes» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: blog.runrun.it/en/digitization-of-business-processes%EF%BB%BF/ (дата обращения 02.05.2021).
17. Comscore «Coronaviruspandemic» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.comscore.com/Insights/Blog/Coronavirus-pandemic-and-online-behavioural-shifts-March-30-update (дата обращения 27.04.2021).
18. Deloitte «Strategy, not technology, drives digital transformation» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/> in-

sights/topics/digital-transformation/digital-transformation-strategy-digitally-mature.html (дата обращения 25.04.2021).

19. Vc.ru «Как оптимизировать бизнес во время коронавируса» [Электронный ресурс]. URL: www.vc.ru/marketing/128058-kak-optimizirovat-biznes-vo-vremya-koronavirusa (дата обращения 29.04.2021).

20. Vc.ru «Как российские компании строят экосистемы: что происходит и чего ожидать» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.vc.ru/u/163530-nikolay-sedashov/105427-kak-rossiyskie-kompanii-stroyat-ekosistemy-cto-proishodit-i-chego-ozhidat (дата обращения 05.04.2021).

21. Science-SD «The digital economy: problems and prospects» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: www.science-sd.com/472-25370 (дата обращения 09.04.2021).

Кузнецова К.А.

Студент 4 курс,

*Липецкий филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,*

г. Липецк, Россия

Научный руководитель

Рыбина И.А.

кандидат экономических наук

*Липецкий филиал Финансового университета
при Правительстве*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, связанные с формированием финансовых ресурсов, необходимых для жизнеобеспечения домохозяйств. Согласно статистическим данным, 75,7% домохозяйств в России испытывают финансовые затруднения. Современные условия вынуждают многие семьи обращаться за финансовой поддержкой к государству.

Ключевые слова: доходы, домохозяйство, заработная плата, финансовая поддержка, личный бюджет, прожиточный минимум.

Kuznetsova K.A.

4th year student,

*Lipetsk Branch of the Financial University
under the Government of the Russian Federation,*

Lipetsk, Russia

Scientific supervisor
Rybina I.A.
Ph. D. in Economics
Lipetsk Branch of the Financial University
under the Government of the Russian

PROBLEMS OF PERSONAL INCOME FORMATION IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article deals the problems according to financial resources necessary for the life support of households. According to statistics, 75.7% of households in Russia are experiencing financial difficulties. Modern conditions force many families to turn to the state for financial support.

Key words: income, household, wages, financial support, personal budget, living wage.

Уровень доходов жителей любой страны, структура и объём потребления экономических благ формируют материальную основу воспроизводства человеческого капитала, равенства шансов, реализации провозглашаемых обществом прав человека как главных принципов существования современного общества. Рост доходов населения страны и нейтрализация чрезмерной дифференциации важны с позиции достижения высшей социальной справедливости, обеспечения свободы и достоинства каждого члена общества. Неслучайно доля создаваемого внутреннего продукта, который расходуется на личное потребление населения в развитых странах, составляет в последние десятилетия не менее 55–60% общего объёма ВВП [4, с. 7].

На сегодняшний день проблема изучения формирования и расходования семейного бюджета становится особенно актуальной, ведь как раз таки семейный бюджет является неотъемлемой частью государственного бюджета. Он составляет основу благосостояния всего государства и отражает уровень развития экономики.

Для комфортного существования в настоящее время необходимы материальные блага. Безусловно, человеку важны духовные составляющие жизни, однако, как говорится: «с погляденья сыт не будешь». Практически всё в современном мире требует денежных затрат, будь то здоровье, красота или карьера. Главным фактором жизни становится доход гражданина. И как бы очевидно это не было, по мере возрастания доходов населения улучшается уровень жизни и благосостояния общества.

Стоит отметить, что под доходами понимается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала [2, с. 154].

К сожалению, реальная ситуация в России оставляет желать лучшего, поскольку в нашей стране бедность является массовым явлением. Множество семей живут настолько бедно, что денег им хватает только на жизнеобеспечение. Именно поэтому надлежит должным образом рассмотреть ресурсы, необходимые семьям в России для обеспечения существования.

Как сообщает РБК, взяв данные Росстата, семьям в России, для того, чтобы прожить, нужно в среднем 60,9 тыс. руб. [6]. При этом семьям, у которых дети-инвалиды, нужно 88,4 тыс. руб. в месяц, а семьям из пенсионеров – 41,2 тыс. руб. [6]. Стоит взять во внимание тот факт, что любая семья рассматривается экономистами как домашнее хозяйство. Домашнее хозяйство – обособленная ячейка общества (отдельные люди и целые семьи), которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги [3, с. 26]. Также домохозяйством принято считать лиц, проживающих в жилом доме, квартире или комнате либо части жилого дома или квартиры, совместно обеспечивающих себя продуктами питания и другими необходимыми средствами к существованию, объединяя полностью или частично свои доходы [1].

Интересно также посмотреть динамику минимального месячного дохода, необходимого домохозяйству, чтобы просуществовать. Эти данные можно увидеть на рисунке 1.

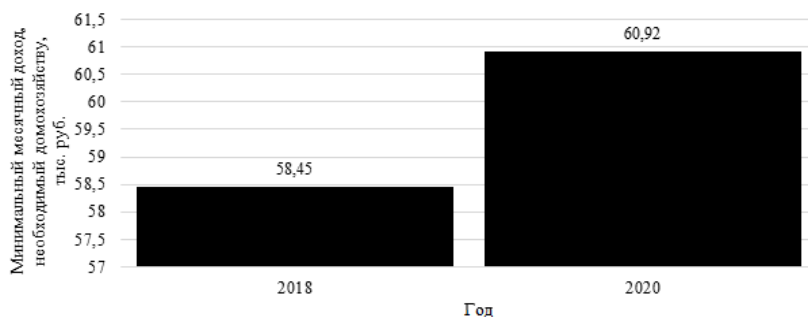


Рис. 1. Минимальный месячный доход, необходимый домохозяйству, для обеспечения существования (В среднем на домохозяйство, тыс. руб.)

Из рисунка видно, что в 2018 году минимальный месячный доход, необходимый домохозяйству, составлял 58,45 тыс. руб., в 2020 году – 60,92 тыс. руб. [6]. Оказалось, что за 2 года данный показатель увеличился на 4,2%, что составило 2,47 тыс. руб. Наблюдение имеет объяснение: ежегодно происходит повышение цен, вызванное инфляцией и другими факторами, влияющими на экономику. Соответственно каждый год семьям необходимо большее количество денежных ресурсов по сравнению с предыдущим годом, при условии, одно и того же набора товаров и услуг.

Также стоит рассмотреть зависимость месячного дохода семьи от принадлежности семьи к какой-либо социально-демографической группе. Связь между классификацией семьи и её минимальным месячным доходом, необходимым для того, чтобы семья смогла просуществовать в российских реалиях, отражена на рисунке 2.

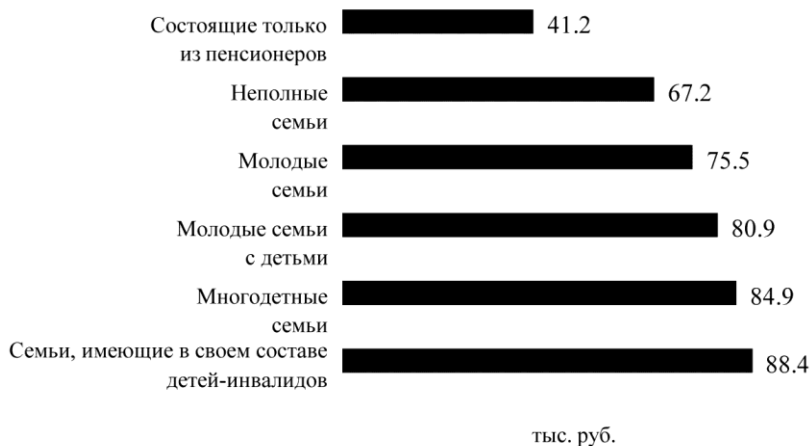


Рис. 2. Минимальный доход домохозяйства, необходимый для обеспечения жизнедеятельности по социально-демографическим группам (тыс. руб.)

Если проследить зависимость минимального дохода от социально-демографической группы, выяснится, что тяжелее приходится семьям, имеющим в своем составе детей инвалидов. Для существования такой семьи доход её членов должен составлять минимум 88,4 тыс. руб. [5]. Многодетным семьям приходится чуть легче – для обеспечения жизнедеятельности им требуется 84,9 тыс. руб. в месяц [5]. Что ка-

сается молодых семей с детьми, то минимальный доход её членов должен укладываться в сумму 80,9 тыс. руб. [5]. Легче обстоит ситуация у молодых семей – им потребуется минимум 75,5 тыс. руб. Неполноценным семьям, а также семьям, состоящим из пенсионеров необходимо 67,2 тыс. руб. и 41,2 тыс. руб. соответственно.

Стоит отметить, что государство стремится к улучшению качества жизни населения, а также к сокращению количества семей, живущих за чертой бедности. Существуют различные меры поддержки малоимущих семей, одной из которых является заключение социального контракта. Это уникальный вид поддержки малообеспеченных граждан – контракт между государством и гражданином [7]. Государство предоставляет гражданину денежные выплаты и социальные услуги. В свою очередь, гражданин обязан реализовать мероприятия программы социальной адаптации для того, чтобы выйти из кризисной ситуации и поднять уровень своего дохода и дохода своей семьи. Социальная помощь также предоставляется в виде денежных выплат (социальные пособия, субсидии и другие выплаты) и натуральной помощи (топливо, продукты питания, одежда, обувь, медикаменты и другие виды натуральной помощи).

К большому сожалению, несмотря на проведение различных мероприятий для борьбы с бедностью в России, количество домохозяйств, испытывающих финансовые затруднения, продолжает увеличиваться. На рисунке 3 отражено изменение количества семей, имеющих трудности с финансами.



Рис. 3. Количество домохозяйств, испытывающих финансовые затруднения, %

В 2020 году 51,2% российских семей не имели возможности справиться с неожиданными тратами, и к большому сожалению, за 4 года этот показатель увеличился на 7%. Начиная с 2018 года поменялась формулировка вопроса: было – «справиться с непредвиденными расходами по ремонту жилья», стало – «справиться с неожиданными тратами (срочный ремонт жилья, медицинские расходы и т.п.)». Не имеют возможности заменить пришедшую в негодность простую мебель в 2016 году – 59,6%, в 2018 – 53,1%, в 2020 – 49,1% семей. Количество семей, каждый год не имеющих возможность проводить вне дома одну неделю отпуска, за 4 года уменьшилось на 5,9%, с 54,5% до 48,6%. В 2020 году 24,8% домохозяйств не смогли приглашать гостей на семейные торжества, в 2018 году этот показатель составлял 25,3%, в 2016 – 28%. Нет возможности употреблять фрукты в любое время года у 16,7%. За 4 года количество семей, не имеющих возможность заменить старую одежду на новую, снизилось на 4,6%, с 13,6% до 9% соответственно. Самым значительным показателем является «количество домохозяйств, не имеющих возможность оплачивать жизненно необходимые лекарства». Ситуация с этим показателем за 4 года улучшилась на 3,6%. В целом количество семей, испытывающих финансовые трудности, с каждым годом снижается, это оценивается положительно.

Нехватка средств существования напрямую связана с уровнем заработной платы в России. На рисунке 4 показана удовлетворенность россиян своим заработком в четырехлетней перспективе.

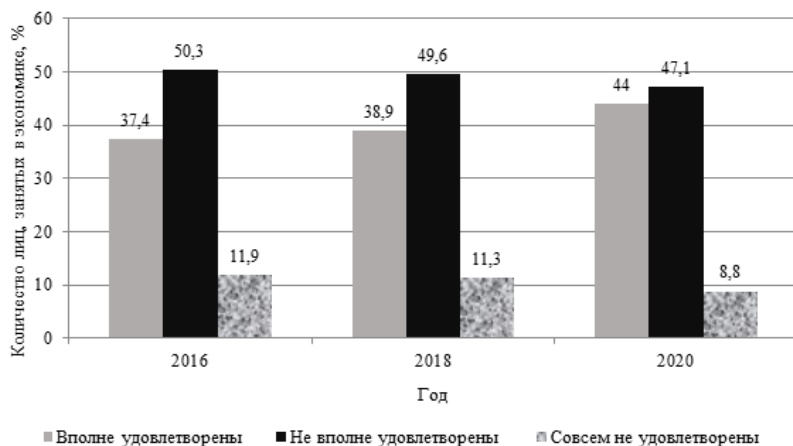


Рис. 4. Количество жителей России, удовлетворённых заработком, %

Как видно из рисунка 4, большая часть населения не вполне удовлетворена своей заработной платой. Данная ситуация наблюдалась и в 2016, и в 2018, и в 2020 году. Вполне удовлетворены своим заработком 44% населения, в 2016 году этот показатель был ниже на 6,6% и составлял 37,4%. В 2018 году 11,3% жителей России были совсем не удовлетворены своей заработной платой. В 2020 году этот показатель составил 8,8%. Стоит отметить, что опрашивались лица старше 15 лет, занятые в экономике.

Удовлетворенность оплатой трудовой деятельности, да и в целом, условиями труда в Российской Федерации находятся на разных уровнях. Поэтому целесообразно также рассмотреть факторы, ухудшающие условия рабочей среды, а также процентное соотношение населения, неудовлетворенного работой, в разрезе условий труда. Данная взаимосвязь представлена на рисунке 5.



Рис. 5. Количество жителей России, испытывающих тяжелые условия труда, %

Стоит подчеркнуть тот факт, что опрашивались лица старше 15 лет, занятые в экономике, также был возможен не единственный вариант ответа. Основными причинами, ухудшающими трудовые условия, стали: нервное напряжение, вредные производственные факторы и иные неудобства (холод, сырость и т.д.). С каждым годом количество людей, испытывающих стрессы, увеличивается, в период с 2016 г. по 2020 г. данный показатель возрос на 2,5%. Ежегодно почти половина опрошенных отмечает воздействие вредных факторов производства. Влияние холода, сырости и других дискомфортных факторов с каждым годом в целом снижается.

Как показало исследование Росстата, российским семьям в России для того, чтобы прожить, нужно в среднем 60,9 тыс. руб. При этом семьям, у которых дети-инвалиды, нужно 88,4 тыс. руб. в месяц, а семьям из пенсионеров – 41,2 тыс. руб.[6]. Однако, большое количество семей в России не имеет достойного заработка, чтобы обеспечить себе комфортное существование, многие семьи испытывают финансовые затруднения. Но в целом есть надежда на улучшение ситуации, ведь ежегодно уровень заработной платы увеличивается, а количество малоимущих семей снижается.

Однако, существует определенная связь между составом семьи и её благосостоянием. Так по мере увеличения семьи растёт глубина бедности, что находит отражение в увеличении дефицита ресурсов как в расчёте на одну семью, так и – на одно домохозяйство. Доля малоимущих и крайне бедных семей, имеющих в своем составе хотя бы одного ребёнка, в общей численности соответствующих групп населения превышает их удельный вес в общей численности населения. Такое соотношение говорит об отсутствии адекватных условий для расширенного воспроизводства населения страны и движения в сторону прогресса.

Список литературы

1. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за уровнем жизни населения [Электронный ресурс]: приказ Федеральной службы государственной статистики от 6 августа 2018 г. N 486. – Режим доступа: Система Гарант.
2. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / О.М. Фокина, А.В. Красникова. – Москва: КНОРУС, 2021. – 230 с. – (Бакалавриат).
3. Экономика: учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. Н.Н. Думной. – Москва: КНОРУС, 2021. – 220 с. – (Бакалавриат).
4. Фёдорова, Л.А. Формирование личных доходов: теория, методология исследования, тенденции и проблемы: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Л.А. Фёдорова. – Томск, 2011. – 43 с.
5. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]: сайт. – 1999. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 30.09.2021).
6. Сколько нужно семьям в России для сведения концов с концами. Инфографика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/14/07/2021/60ee93dd9a79471cb3c43d30> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 05.10.2021).
7. Возможности для малообеспеченных граждан [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://mintrud.gov.ru/vozmozhnosti/malooobespechennym-grazhdam>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 27.09.2021).

Рябина С.Е.
*Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова,
г. Ярославль, Россия*

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ
ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ-ЭМИТЕНТА
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЭНЕЛ РОССИЯ»)**

Аннотация. В статье представлен авторский подход к формированию состава показателей, включаемых в расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности организации. Методика учитывает коэффициенты финансово-экономического анализа, показатели привлекательности дивидендной политики, значения рыночных мультипликаторов и позволяет проводить сравнение с компаниями-конкурентами.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, анализ инвестиционной привлекательности, финансово-экономический анализ, интегральный показатель инвестиционной привлекательности.

Ryabinina S.E.
*P.G. Demidov Yaroslavl State University,
Yaroslavl, Russia*

**FEATURES OF FORMATION OF THE INTEGRAL INDICATOR
OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF THE ISSUER-ORGANIZATION
(ON THE EXAMPLE OF PJSC “ENEL RUSSIA”)**

Abstract. The article presents the author's approach to the formation of the composition of indicators included in the calculation of the integral indicator of the investment attractiveness of an organization. The methodology takes into account the coefficients of financial and economic analysis, indicators of the attractiveness of dividend policy, the values of market multipliers and allows comparison with competing companies.

Key words: investments, investment attractiveness, analysis of investment attractiveness, financial and economic analysis, integral indicator of investment attractiveness.

Актуальность и ценность анализа и оценки инвестиционной привлекательности организаций возрастает. Количество предлагаемых исследователями методик увеличивается, в связи с чем, выбор

наиболее объективных из них усложняется. Анализ инвестиционной привлекательности организаций проводится инвесторами, цели, мотивы и возможности которых различны: данным фактом обусловлены различия в составе рассматриваемых показателей. В связи с необходимостью учета целого перечня показателей, обеспечения возможности изменения их состава и количества, потребностью в проведении сравнения уровня инвестиционной привлекательности организации с ее конкурентами, наиболее объективной и наглядной считается методика расчета интегрального показателя инвестиционной привлекательности организации. Данная методика допускает совместное включение в расчет как финансовых, так и нефинансовых показателей. Однако рассмотрение нефинансовых факторов связано с необходимостью использования экспертных оценок, что усложняет задачу и делает анализ несколько необъективным, во многом недопустимым для внешнего пользователя. В связи с этим показатели, требующие использования экспертных оценок, целесообразно рассматривать отдельно.

Базой для определения состава финансовых коэффициентов, включаемых в интегральный показатель инвестиционной привлекательности организации, являются методики комплексного финансово-экономического анализа показателей деятельности компаний. При этом мнения ученых относительно набора коэффициентов различны.

Д.А. Ендовицкий выделяет следующие группы показателей, используемых для оценки финансового состояния организации с целью анализа ее инвестиционной привлекательности:

- Показатели, характеризующие финансовые результаты;
- Показатели эффективности деятельности (рентабельности);
- Показатели, характеризующие имущественное положение;
- Показатели, характеризующие состояние источников имущества;
- Показатели платежеспособности (ликвидности);
- Показатели финансовой устойчивости [4, с. 260–261].

Методика И.А. Бланка [2] помимо данных групп показателей предполагает расчет коэффициентов оборачиваемости активов организации, что справедливо и для подхода Н.А. Казаковой [5] с позиции современного стратегического анализа. Методика Евстафьевой И.Ю. и Черненко В.А. [3], помимо всего прочего, предполагает расчет группы показателей, используемых в мировой практике для оценки эффективности выбранной организацией дивидендной политики.

Поскольку обозначенные направления финансового анализа имеют высокую практическую значимость при проведении анализа инве-

стиционной привлекательности организации, прибегнем к агрегированию методик данных авторов, определив расширенный набор направлений и показателей. В результате методика финансово-экономического анализа инвестиционной привлекательности организации будет включать направления, изображенные на рисунке 1.



Рис. 1. Направления финансово-экономического анализа инвестиционной привлекательности организации

При разработке расчетно-аналитического раздела методики внешнего анализа инвестиционной привлекательности организации-эмитента необходимо определить виды финансовых инструментов, эмитируемых организациями и представляющих интерес для широкого круга инвесторов, и, исходя из этого, выстраивать систему показателей оценки инвестиционной привлекательности. Корпоративные финансовые инструменты могут быть долговыми (облигации) и долевыми (обыкновенные и привилегированные акции). Оценка привлекательности долгосрочных вложений в акции и облигации базируется на анализе имущественного положения и финансового состояния организации-эмитента, которые характеризуются посредством финансового анализа деятельности организации. Помимо показателей оценки финансового состояния, рассчитываются дополнительные показатели, наличие которых связано со спецификой инвестирования в долевыми инструментами – акции [4, с. 90].

Обобщая подходы Д.А. Ендовицкого, Н.А. Казаковой, Т.В. Тепловой, И.Ю. Евстафьевой и В.А. Черненко, выделим два направления анализа инвестиционной привлекательности организации, акции которой обращаются на фондовом рынке:

- Анализ показателей дивидендной доходности акций (анализ дивидендной политики).
- Анализ на основе расчета рыночных мультипликаторов.

Оба направления анализа являются сравнительными, следовательно, предполагают рассмотрение соответствующих показателей в динамике и сопоставление их значений с организациями-конкурентами, поскольку в качестве самостоятельных показателей они малоинформативны.

Таким образом, интегральный показатель инвестиционной привлекательности организации включает коэффициенты финансово-экономического анализа, показатели привлекательности дивидендной политики, значения рыночных мультипликаторов. Полный перечень коэффициентов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Перечень финансовых коэффициентов, включенных в интегральный показатель инвестиционной привлекательности организации

№ п/п	Показатель	Методика расчета
1. Показатели финансовой устойчивости		
1.1	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_{авт} = \frac{СК}{ВБ}$
1.2	Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = \frac{СК + ДО}{ВБ}$
1.3	Коэффициент финансирования	$K_{фин} = \frac{СК}{ЗК}$
1.4	Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	$K_{обесп} = \frac{(СК + ДО + ОО_{кр} + ДБП) - ВА}{ОА}$
1.5	Коэффициент задолженности (плечо финансового рычага)	$K_э = \frac{ЗК}{СК}$
1.6	Коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала	$K_{ЧА} = \frac{ЧА}{УК}$
2. Показатели имущественного положения		
2.1	Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	$K_{ОА/ВА} = \frac{ОА}{ВА}$

№ п/п	Показатель	Методика расчета
2.2	Коэффициент соотношения долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности	$K_{дз} = \frac{ДЗ_д}{ДЗ_к}$
2.3	Коэффициент годности	$K_{год} = \frac{ОС_{остат}}{ОС_{перв}}$
2.4	Коэффициент обновления	$K_{обн} = \frac{ОС_{введ}}{ОС_к}$
2.5	Коэффициент выбытия	$K_{выб} = \frac{ОС_{выб}}{ОС_н}$
3. Показатели платежеспособности и ликвидности		
3.1	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{а/л} = \frac{ДС + ФВ_{кр}}{КО}$
3.2	Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{б/л} = \frac{ДС + ФВ_{кр} + ДЗ}{КО}$
3.3	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т/л} = \frac{ОА}{КО}$
3.4	Коэффициент мобильности	$K_{моб.} = \frac{ДС + ФВ_{кр}}{ОА}$
3.5	Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	$D_{дз} = \frac{ЗС_д + ЗС_к}{В/Т}$
4. Показатели анализа денежных потоков		
4.1	Коэффициент дефицитности (достаточности) денежного потока предприятия	$K_{деф.-(дост.)} = \frac{ПДП}{ОДП}$
4.2	Коэффициент отношения денежного потока к долговым обязательствам	$K_{отн.дп} = \frac{ПДП}{КЗ}$
4.3	Коэффициент текущей платежеспособности	$K_{тек.пл.} = \frac{ПДП_{тек.}}{ОДП_{тек.}}$
4.4	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	$K_{об} = \frac{В}{ДС}$
4.5	Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	$K_p^{пдп} = \frac{ЧП}{ПДП}$
4.6	Коэффициент рентабельности отрицательного денежного потока	$K_p^{одп} = \frac{ЧП}{ОДП}$

№ п/п	Показатель	Методика расчета
5. Показатели деловой активности		
5.1	Коэффициент общей оборачиваемости (ресурсоотдача)	$O_{\text{общ}} = \frac{B}{ВБ}$
5.2	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$O_{\text{OA}} = \frac{B}{OA}$
5.3	Фондоотдача (эффективность внеоборотного капитала)	$\Phi O = \frac{B}{OC}$
5.4	Коэффициент отдачи собственного капитала	$O_{\text{СК}} = \frac{B}{СК}$
5.5	Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	$O_{\text{ДЗ}} = \frac{B}{ДЗ}$
5.6	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$O_{\text{КЗ}} = \frac{B}{КЗ}$
6. Показатели уровня и динамики финансовых результатов		
6.1	Коэффициент эффективности основной деятельности	$K_{\text{од}} = \frac{B}{C}$
6.2	Коэффициент эффективности прочей деятельности	$K_{\text{пд}} = \frac{\Pi_{\text{н/о}}}{\Pi_{\text{пр}}}$
6.3	Рентабельность продаж, %	$ROS = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{B} * 100\%$
6.4	Рентабельность активов, %	$ROA = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{A} * 100\%$
6.5	Рентабельность капитала (финансовая рентабельность), %	$ROE = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{СК} * 100\%$
6.6	Рентабельность инвестиций, %	$R_{\text{и}} = \frac{\Pi_{\text{н/о}}}{СК + ДО} * 100\%$
6.7	Рентабельность затрат (затратоотдача), %	$ZO = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{C} * 100\%$
7. Удельные показатели деятельности энергетических компаний		
7.1	Удельная выручка	$Y_{\text{до}} = \frac{B}{M}$
7.2	Удельная себестоимость продаж	$Y_{\text{с}} = \frac{C_{\text{пр}}}{M}$

№ п/п	Показатель	Методика расчета
7.3	Удельная чистая прибыль	$Y_{чп} = \frac{ЧП}{М}$
7.4	Удельные заемные средства	$Y_{до} = \frac{КО + ДО}{М}$
7.5	Удельные чистые активы	$Y_{ча} = \frac{ЧА}{М}$
8. Показатели привлекательности дивидендной политики		
8.1	Дивиденд, приходящийся на одну акцию (DPS)	$DPS = \frac{D}{N_{об}}$
8.2	Дивидендная доходность акции (DY)	$DY = \frac{DPS}{P} * 100\%$
8.3	Коэффициент выплаты дивидендов (DPR)	$DPR = \frac{D}{\Pi_ч} * 100\%$
9. Денежные мультипликаторы оценки инвестиционной привлекательности		
9.1	Цена-прибыль (кратное прибыли, Price to Earnings)	$\frac{P}{E}$
9.2	Кратноевыручки (Price to Sales)	$\frac{P}{S}$
9.3	Кратноеактивов (Price to Book value)	$\frac{P}{BV}$
9.4	Кратное операционной прибыли, увеличенной на амортизацию	$\frac{EV}{EBITDA}$
10. Неденежные отраслевые мультипликаторы оценки инвестиционной привлекательности энергетических компаний		
10.1	Отношение рыночной капитализации к объему произведенной электроэнергии	$\frac{P}{Eп}$
10.2	Отношение стоимости бизнеса к объему произведенной электроэнергии	$\frac{EV}{Eп}$
10.3	Отношение рыночной капитализации к установленной мощности	$\frac{P}{M}$

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности организации рассчитывается методом расстояний для основной организации и ее конкурентов, по итогам анализа определяется место объекта

анализа относительно конкурентов. Сущность метода расстояний состоит в определении степени близости показателей деятельности организации со значениями показателей организации-эталона (условная организация с лучшими значениями показателей). Расчет производится по формуле:

$$K_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{x_{ij}}{x_{i(\text{Э})}}\right)^2}, \quad (1)$$

где K_j – значение интегрального показателя инвестиционной привлекательности организации, x_{ij} – значение i -го показателя по j -й организации; $x_{i(\text{Э})}$ – значение i -го показателя организации-эталона.

Результат расчета интерпретируется следующим образом: наиболее высокий уровень инвестиционной привлекательности у той организации, у которой значение K_j минимальное – данный хозяйствующий субъект по своим показателям наиболее близок к эталону. [1, с. 199–200]

Переходя к практической части, отметим, что ПАО «Энел Россия» (бывш. ОАО «ОГК-5», ОАО «Энел ОГК-5») – российская генерирующая энергетическая компания, образованная в результате реформы РАО «ЕЭС России». Компания зарегистрирована в Екатеринбурге, центральный офис находится в Москве. Контрольный пакет акций компании – 56,43% – принадлежит итальянской энергетической Группе Enel (рисунок 15), для которой ПАО «Энел Россия» является ключевым активом в РФ. Данная группа – один из ведущих мировых операторов на электроэнергетическом и газовом рынках, работающий более чем в тридцати странах. Группа Enel владеет и управляет активами в области традиционной и возобновляемой энергетики, обеспечивая электроэнергией около 70 млн. потребителей по всему миру.

Свою производственную деятельность компания осуществляет на оптовом рынке электрической энергии (мощности) – ОРЭМ – в Первой ценовой зоне, включающей в себя европейскую часть России и Урал. ПАО «Энел Россия» обеспечивает электро- и тепло энергией промышленные предприятия и бытовых потребителей в регионах своего присутствия. Общая установленная мощность по производству электрической энергии (без учета новых и строящихся объектов) – 5628,7 МВт, по выработке тепловой энергии – 2032 Гкал/ч. [6]

Поскольку генерирующие объекты ПАО «Энел Россия» совместно с другими электростанциями входят в ЕЭС России с едиными электрическими связями, процессами генерации и потребления электрической энергии, конкуренты компании – все тепловые генерирующие

компании, работающие на оптовом рынке электрической энергии. ГЭС и АЭС относительно тепловых электростанций имеют более низкие издержки при производстве электроэнергии. Тепловые электростанции, использующие в качестве топлива газ, мазут и уголь, с точки зрения конкуренции находятся приблизительно в равных условиях. Анализ инвестиционной привлекательности ПАО «Энел Россия» невозможен без сравнения ключевых показателей компании с показателями компаний-конкурентов (рисунок 2).



Рис. 2. Компании-конкуренты ПАО «Энел Россия» с позиции анализа инвестиционной привлекательности

Перейдем к расчету интегрального показателя инвестиционной привлекательности на основе финансового состояния компании (таблица 2). Предварительно отразим в таблице типы используемых показателей (показатели-стимуляторы или показатели-дестимуляторы). Эталоном является наилучшее значение коэффициента среди трех компаний-конкурентов.

Таблица 2

Расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности ПАО «Энел Россия» и основных конкурентов

№ п/п	Показатель	Тип показателя (стимулятор / дестимулятор)	Значения показателей за 2020 год			Эталон
			ПАО «Энел Россия»	ПАО «Юнипро»	ПАО «ОГК-2»	
1. Показатели финансовой устойчивости						
1.1	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	стимулятор	0,68	0,88	0,65	0,88
1.2	Коэффициент финансовой устойчивости	стимулятор	0,80	0,94	0,87	0,94

№ п/п	Показатель	Тип показателя (стимулятор / дестимулятор)	Значения показателей за 2020 год			Эталон
			ПАО «Энел Россия»	ПАО «Юнипро»	ПАО «ОГК-2»	
1.3	Коэффициент финансирования	стимулятор	2,10	7,30	1,85	7,30
1.4	Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	стимулятор	0,54	0,51	0,30	0,54
1.5	Коэффициент задолженности (плечо финансового рычага)	дестимулятор	0,48	0,14	0,54	0,14
1.6	Коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала	стимулятор	1,39	5,14	3,70	5,14
2. Показатели имущественного положения						
2.1	Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	стимулятор	0,43	0,13	0,22	0,43
2.2	Коэффициент соотношения долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности	дестимулятор	0,27	0,09	0,05	0,05
2.3	Коэффициент годности	стимулятор	0,56	0,53	0,72	0,72
2.4	Коэффициент обновления	стимулятор	0,04	0,03	0,16	0,16
2.5	Коэффициент выбытия	дестимулятор	0,02	0,00	0,03	0,00
3. Показатели платежеспособности и ликвидности						
3.1	Коэффициент абсолютной ликвидности	стимулятор	0,69	0,26	0,42	0,69
3.2	Коэффициент быстрой ликвидности	стимулятор	1,22	1,08	0,88	1,22
3.3	Коэффициент текущей ликвидности	стимулятор	1,51	1,84	1,38	1,84
3.4	Коэффициент мобильности	стимулятор	0,46	0,14	0,31	0,46
3.5	Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	дестимулятор	1,61	0,22	4,42	0,22
4. Показатели анализа денежных потоков						
4.1	Коэффициент дефицитности (достаточности) денежного потока предприятия	стимулятор	0,99	0,97	1,00	1,00

№ п/п	Показатель	Тип показателя (стимулятор / дестимулятор)	Значения показателей за 2020 год			Эталон
			ПАО «Энел Россия»	ПАО «Юнипро»	ПАО «ОГК-2»	
4.2	Коэффициент отношения денежного потока к долговым обязательствам	стимулятор	16,36	13,65	10,51	16,36
4.3	Коэффициент текущей платежеспособности	стимулятор	1,05	1,35	1,19	1,35
4.4	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	стимулятор	5,73	51,38	14,24*10 ⁵	14,24*10 ⁵
4.5	Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	стимулятор	0,05	0,18	0,07	0,18
4.6	Коэффициент рентабельности отрицательного денежного потока	стимулятор	0,05	0,17	0,07	0,17
5. Показатели деловой активности						
5.1	Коэффициент общей оборачиваемости (ресурсоотдача)	стимулятор	0,79	0,55	0,54	0,79
5.2	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	стимулятор	2,63	4,65	2,98	4,65
5.3	Фондоотдача (эффективность внеоборотного капитала)	стимулятор	1,27	0,65	0,78	1,27
5.4	Коэффициент отдачи собственного капитала	стимулятор	1,16	0,62	0,83	1,16
5.5	Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	стимулятор	7,60	10,38	9,01	10,38
5.6	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	стимулятор	8,64	13,14	7,63	13,14
6. Показатели уровня и динамики финансовых результатов						
6.1	Коэффициент эффективности основной деятельности	стимулятор	1,12	1,33	1,22	1,33
6.2	Коэффициент эффективности прочей деятельности	стимулятор	0,84	0,94	0,89	0,94

№ п/п	Показатель	Тип показателя (стимулятор / дестимулятор)	Значения показателей за 2020 год			Эталон
			ПАО «Энел Россия»	ПАО «Юнипро»	ПАО «ОГК-2»	
6.3	Рентабельность продаж, %	стимулятор	9,36	24,64	15,19	24,64
6.4	Рентабельность активов, %	стимулятор	4,90	10,25	5,50	10,25
6.5	Рентабельность капитала (финансовая рентабельность), %	стимулятор	7,23	11,66	8,48	11,66
6.6	Рентабельность инвестиций, %	стимулятор	7,76	13,50	8,33	13,50
6.7	Рентабельность затрат (затратоотдача), %	стимулятор	10,53	32,69	18,58	32,69
7. Удельные показатели деятельности энергетических компаний						
7.1	Удельная выручка	стимулятор	10 123,55	7 168,42	6 389,38	10 123,55
7.2	Удельная себестоимость продаж	дестимулятор	9 006,42	5 402,46	5 224,31	5 224,31
7.3	Удельная чистая прибыль	стимулятор	628,80	1 342,87	652,71	1 342,87
7.4	Удельные заемные средства	дестимулятор	4 140,64	1 578,91	2 388,79	1 578,91
7.5	Удельные чистые активы	стимулятор	8 749,66	11 571,00	7 876,29	11 571,00
8. Показатели привлекательности дивидендной политики						
8.1	Дивиденд, приходящийся на одну акцию (DPS)	стимулятор	0,00	0,22	0,05	0,22
8.2	Дивидендная доходность акции (DY)	стимулятор	0,00	7,94	7,42	7,94
8.3	Коэффициент выплаты дивидендов (DPR)	стимулятор	0,00	132,98	50,00	132,98
9. Денежные мультипликаторы оценки инвестиционной привлекательности						
9.1	Цена-прибыль (кратное прибыли, Price to Earnings)	дестимулятор	7,63	13,30	6,60	6,60
9.2	Кратновыручки (Price to Sales)	дестимулятор	0,63	2,43	0,73	0,63
9.3	Кратноеактивов (Price to Book value)	дестимулятор	0,69	1,52	0,61	0,61
9.4	Кратное операционной прибыли, увеличенной на амортизацию	дестимулятор	4,59	6,91	4,19	4,19

№ п/п	Показатель	Тип показателя (стимулятор / дестимулятор)	Значения показателей за 2020 год			Эталон
			ПАО «Энел Россия»	ПАО «Юнипро»	ПАО «ОГК-2»	
10. Неденежные отраслевые мультипликаторы оценки инвестиционной привлекательности энергетических компаний						
10.1	Отношение рыночной капитализации к объему произведенной электроэнергии	дестимулятор	1,67	4,38	1,99	1,67
10.2	Отношение стоимости бизнеса к объему произведенной электроэнергии	дестимулятор	2,18	4,38	7,05	2,18
10.3	Отношение рыночной капитализации к установленной мощности	дестимулятор	5,67	16,31	4,66	4,66
Значение интегрального показателя			3,50	2,53	2,87	x
Место организации по уровню инвестиционной привлекательности			3	1	2	x

В результате анализа имеем значения интегрального показателя для ПАО «Энел Россия» – 3,50; ПАО «Юнипро» – 2,53 и ПАО «ОГК-2» – 2,87. Поскольку сущность метода расстояний состоит в определении степени близости показателей деятельности организации со значениями показателей организации-эталона, наиболее высокий уровень инвестиционной привлекательности наблюдается у компании с минимальным значением интегрального показателя. Соответственно, наиболее высокий уровень инвестиционной привлекательности имеет ПАО «Юнипро», второе место – у ПАО «ОГК-2». ПАО «Энел Россия» имеет наиболее низкий уровень инвестиционной привлекательности из рассмотренных предприятий, причем «расстояние» до второго места достаточно большое.

Несмотря на высокие показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, а также относительную неоцененность акций ПАО «Энел Россия», компания работает менее эффективно, чем конкуренты, что в большей степени выражается в показателях уровня и динамики финансовых результатов (рентабельности) и деловой активности. Несмотря на это, ПАО «Энел Россия» можно считать интересным для инвесторов, однако вероятность того, что фокус их внимания будет смещен в пользу конкурентов, предельно высокая.

Список литературы

1. Бирюков В.А. Теория экономического анализа: учебник / В.А. Бирюков, П.Н. Шаронин. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2011. – 568 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – СПб.: Ника-Центр. – 2005. – 265 с.
3. Евстафьева И.Ю. Финансовый анализ [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.] – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 337 с. – Режим доступа: URL: <https://urait.ru/bcode/468910> (дата обращения: 20.03.2021).
4. Ендовицкий Д.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание // коллектив авторов; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС. – 2014. – 374 с.
5. Казакова Н.А. Финансовый анализ в 2 ч. Часть 2 [Электронный ресурс]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт. – 2019. – 209 с. – Режим доступа: URL: <https://urait.ru/bcode/442369> (дата обращения: 07.04.2021).
6. ПАО «Энел Россия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.enelrussia.ru/ru/about-us/where-we-are.html> (дата обращения: 01.04.2021).

Тарелкина Н.А.

*Ярославский государственный университет
имени П.Г. Демидова,
г. Ярославль, Россия*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье приводится методика анализа финансового состояния предприятия с точки зрения дебиторской и кредиторской задолженности. Для её разработки на основе формул расчета различных показателей, характеризующих дебиторскую и кредиторскую задолженность, составляются факторные системы и выводы, которые можно сделать при различных результатах анализа. Так, влияние обязательств на финансовое состояние анализируется с позиции финансово-эксплуатационной потребности организации, показателей ликвидности, финансовой устойчивости и финансового результата в разрезе дебиторской и кредиторской задолженности. Результатом проведения анализа по данной методике может быть прогнозирование тенденций изменения финансового состояния предприятия, выявление текущих угроз и путей их устранения.

Ключевые слова: обязательства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость, финансовый результат, методика, анализ.

Tarelkina N.A.
*Yaroslavl State University
named after P.G. Demidova,
Yaroslavl, Russia*

METHODOLOGY FOR ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF ACCOUNTS AND ACCOUNTS ON THE FINANCIAL STATE OF THE ORGANIZATION

Abstract. The article presents a methodology for analyzing the financial condition of an enterprise from the point of view of accounts receivable and payable. For its development on the basis of formulas of indicators of various indicators characterizing accounts receivable and payable, constituent factors of the system and conclusions that can be drawn with different results of the analysis. Thus, the impact of liabilities on the financial condition is analyzed from the standpoint of the financial and operational needs of the organization, liquidity indicators, financial stability and financial results in the context of accounts receivable and payable. The result of the analysis using this technique can be forecasting trends in the financial condition of the enterprise, identifying current threats and ways to eliminate them.

Key words: liabilities, accounts receivable, accounts payable, financial condition, liquidity, financial stability, financial result, methodology, analysis.

Современная экономическая деятельность невозможна без возникновения обязательств. Расчёты с покупателями, поставщиками, банками и т.д. всегда имеют разрыв во времени, что обуславливает возникновение обязательств. Это явление глубоко проникло во все сферы экономической жизни общества. В статье 5 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» обязательства признаются обязательным объектом бухгалтерского учета экономического субъекта, что подчеркивает их особую роль в деятельности любого предприятия.

Сторонами обязательственных отношений являются дебиторы и кредиторы. Дебитор – это физическое или юридическое лицо, экономический субъект, который имеет денежную или имущественную задолженность. Кредитор – это займодавец, веритель. Кредитором называют лицо, предоставившее другой стороне сделки, займа что-либо (деньги, товар, имущество) [3].

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности является нормальным явлением для хозяйственной деятельности любой органи-

зации. Данные виды обязательств значительно влияют на финансовое положение, использование денежных средств в обороте и величину прибыли. От того, насколько руководство организации осведомлено о методиках управления обязательствами и умеет их применять, зависит эффективность использования дебиторской и кредиторской задолженности. Для исследования влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние целесообразно разработать методику оценки данного влияния.

Цель анализа финансового состояния предприятия с точки зрения дебиторской и кредиторской задолженности состоит в выявлении степени и характера влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Ухудшение финансового состояния и финансовой работы предприятия отражает рост процентного отношения задолженности к сумме собственных и приравненных к ним оборотных средств. Возникновение необходимости использования привлеченных средств в процессе хозяйственной деятельности отражает рост кредиторской задолженности в сравнении с дебиторской. Кредитоспособность и платежеспособность предприятия оказывают непосредственное влияние на эффективность и стабильность функционирования хозяйствующего субъекта.

И дебиторская, и кредиторская задолженности входят в состав показателя финансово-эксплуатационных потребностей организации (ФЭП). ФЭП – это разница между средствами, иммобилизованными в запасах и дебиторской задолженности с одной стороны, и кредиторской задолженностью, с другой стороны. Отрицательная ФЭП на короткий период может служить дополнительным источником финансирования. Рост показателя оценивается отрицательно. В данном случае возможно использование только балансового метода факторного анализа.

$$\text{ФЭП} = З + ДЗ - КЗ, \quad (1)$$

$$\Delta \text{ФЭП} = \Delta З + \Delta ДЗ - \Delta КЗ. \quad (2)$$

Одним из показателей, характеризующим финансовое состояние организации, является его платежеспособность. Для качественной оценки платежеспособности организации используются анализ на основе расчета относительных показателей – коэффициентов ликвидности. Выделим несколько основных финансовых коэффициентов, расчет которых дает четкое представление о платежеспособности хозяйствующего субъекта. Рассмотрим данные относительные показатели платежеспособности. (Таблица 1) [1].

Таблица 1

Методика расчета и интерпретация значений коэффициентов ликвидности, применяемых для анализа платежеспособности организации

№ п/п	Наименование коэффициента	Формула расчета	Экономическое содержание	Рек-е значения
1	2	3	4	5
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\text{Кабс.л.} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2} = \frac{ДС + К\&В}{КЗ + КЗС + ЧКО}$	Отражает, какую часть своих краткосрочных обязательств организация может погасить немедленно	$> 0,1 \div 0,2$
2	Коэффициент срочной ликвидности	$\text{Кср.л.} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} = \frac{ДС + К\&В + ДЗ_{\text{кр}} + ПОА}{КЗ + КЗС + ЧКО}$	Отражает, какую часть своих краткосрочных обязательств организация может погасить после расчетов с дебиторами	$> 0,7 \div 1$
3	Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Ктек.л.} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} = \frac{\text{Оборотные активы (раздел 2 Баланса)} - НДС}{КЗ + КЗС + ЧКО}$	Отражает достаточность оборотных активов организации (за минусом НДС) для покрытия краткосрочных обязательств	≥ 2
4	Коэффициент ликвидности баланса	$K_{\text{ЛБ}} = \frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3}$	Позволяет сравнивать балансы организации, относящиеся к разным отчетным периодам	≥ 1

В состав каждого из этих коэффициентов входит хотя бы один показатель дебиторской и кредиторской задолженности. Поэтому целесообразно при проведении анализа данных показателей на финансовое состояние организации составить модели факторного анализа.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{аб.л}} = \frac{ДС + КФВ}{КЗ + КЗС + ПКО} \quad (3)$$

$$\Delta K_{\text{аб.л}}(КЗ) = \frac{ДС_0 + КФВ_0}{КЗ_1 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{ДС_0 + КФВ_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} \quad (4)$$

2. Коэффициент срочной ликвидности:

$$K_{\text{ср.л}} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ_{\text{кр.1}} + ПОА}{КЗ + КЗС + ПКО} \quad (5)$$

$$\Delta K_{\text{ср.л}}(ДЗ) = \frac{ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.1}} + ПОА_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.0}} + ПОА_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} \quad (6)$$

$$\Delta K_{\text{ср.л}}(КЗ) = \frac{ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.0}} + ПОА_0}{КЗ_1 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.0}} + ПОА_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} \quad (7)$$

3. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{т.л}} = \frac{З + ДС + КФВ + ДЗ_{\text{кр.1}} + ПОА - НДС}{КЗ + КЗС + ПКО} \quad (8)$$

$$\Delta K_{\text{т.л}}(ДЗ) = \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.1}} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.0}} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} \quad (9)$$

$$\Delta K_{\text{т.л}}(КЗ) = \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.0}} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_1 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{\text{кр.0}} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0} \quad (10)$$

4. Коэффициент ликвидности баланса:

$$K_{\text{ЛБ}} = \frac{А_1 + 0,5А_2 + 0,3А_3}{П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3} = \frac{А_1 + 0,5 \times ДЗ + 0,5 \times ПОА + 0,3А_3}{П_1 + 0,5 \times КЗ + 0,3П_3} \quad (11)$$

$$\Delta K_{\text{ЛБ}}(ДЗ) = \frac{А_1_0 + 0,5 \times ДЗ_1 + 0,5 \times ПОА_0 + 0,3А_3_0}{П_1_0 + 0,5 \times КЗ_0 + 0,3П_3_0} - \frac{А_1_0 + 0,5 \times ДЗ_0 + 0,5 \times ПОА_0 + 0,3А_3_0}{П_1_0 + 0,5 \times КЗ_0 + 0,3П_3_0} \quad (12)$$

$$\Delta K_{\text{ЛБ}}(КЗ) = \frac{А_1_0 + 0,5 \times ДЗ_0 + 0,5 \times ПОА_0 + 0,3А_3_0}{П_1_0 + 0,5 \times КЗ_1 + 0,3П_3_0} - \frac{А_1_0 + 0,5 \times ДЗ_0 + 0,5 \times ПОА_0 + 0,3А_3_0}{П_1_0 + 0,5 \times КЗ_0 + 0,3П_3_0} \quad (13)$$

Таким образом, определяется влияние каждого из показателей дебиторской и кредиторской задолженности на коэффициенты платежеспособности организации. При этом, в каждом из рассмотренных случаев, рост дебиторской задолженности оказывает положительное влияние на коэффициент, а рост кредиторской – отрицательное, и наоборот, поскольку коэффициенты платежеспособности организации являются стимуляторами и возрастание их числителя и сокращение знаменателя оценивается положительно и показывает улучшение платежеспособности предприятия.

Далее обратимся к анализу финансовой устойчивости. Финансовую устойчивость субъектов хозяйствования следует рассматривать как комплексную категорию, которая отражает способность выполнять свои обязательства и обеспечивать развитие деятельности при сохранении платежеспособности. Таким образом, платежеспособность выступает внешним проявлением финансовой устойчивости организации. Финансовая устойчивость предполагает такое состояние финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивает развитие предприятия и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления.

Величина дебиторской и кредиторской задолженности влияет на показатели финансовой устойчивости предприятия (таблица 2) [1].

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	Формула расчета	Содержание показателя	Нормативное ограничение
1	2	3	4
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$K_{до/к} = \frac{ДО}{СК + ЗК}$	Отражает долю долгосрочных обязательств в величине собственного и заемного капитала	↑
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (коэффициент финансового рычага)	$K_{зк/ск} = \frac{ЗК}{СК}$	Отражает, сколько собственного капитала приходится на каждый рубль заемного капитала	≤1,0
Коэффициент структуры заемного капитала	$K_{до/зк} = \frac{ДО}{ЗК}$	Отражает долю долгосрочных источников финансирования в общей сумме заемного капитала	≠ 0

Оценка влияния дебиторской и кредиторской задолженности на предложенные показатели проводится путем факторного анализа:

1. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. В данном коэффициенте кредиторская задолженность входит в состав заемного капитала, и оказывает влияние на долю долгосрочных обязательств в величине собственного и заемного капитала. Чем выше кредиторская задолженность в составе показателя, чем ниже коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Для анализа применяется метод цепных подстановок.

$$K = \frac{Д0}{СК+ЗК}, \quad (14)$$

$$\Delta K(ЗК) = \frac{Д00}{СК0+ЗК1} - \frac{Д00}{СК0+ЗК0}, \quad (15)$$

$$\Delta K(СК) = \frac{Д00}{СК1+ЗК1} - \frac{Д00}{СК0+ЗК1}, \quad (16)$$

$$\Delta K(Д0) = \frac{Д01}{СК1+ЗК1} - \frac{Д00}{СК1+ЗК1}, \quad (17)$$

$$\Delta K = \Delta K(ЗК) + \Delta K(СК) + \Delta K(Д0), \quad (18)$$

2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (коэффициент финансового рычага). Кредиторская задолженность входит в состав показателя заемного капитала, и ее большая сумма оказывает негативное влияние на коэффициент финансового рычага. Используем интегральный метод для факторного анализа изменения показателя:

$$K = \frac{ЗК}{СК} = ЗК \times \frac{1}{СК}, \quad (19)$$

$$\Delta K(ЗК) = \Delta ЗК \times \frac{1}{СК0} + \frac{1}{2} \times \Delta ЗК \times \Delta \frac{1}{СК}, \quad (20)$$

$$\Delta K(СК) = \Delta \frac{1}{СК} \times ЗК0 + \frac{1}{2} \times \Delta ЗК \times \Delta \frac{1}{СК}, \quad (21)$$

$$\Delta K = \Delta K(ЗК) + \Delta K(СК), \quad (22)$$

3. Коэффициент структуры заемного капитала. Кредиторская задолженность также входит в состав показателя заемного капитала и находится в знаменателе. Большая доля краткосрочных заимствований может оказывать негативное влияние на финансовую устойчивость компании (так как для их погашения может потребоваться изъятие средств из текущего оборота компании). Следовательно, вырастает и инвестиционный риск. Поэтому большая доля кредиторской задолженности также оказывает негативное влияние на данный коэффициент. Используем интегральный метод для факторного анализа изменения показателя:

$$K = \frac{DO}{ЗК} = DO \times \frac{1}{ЗК}, \quad (23)$$

$$\Delta K(DO) = \Delta DO \times \frac{1}{ЗК_0} + \frac{1}{2} \times \Delta DO \times \Delta \frac{1}{ЗК}, \quad (24)$$

$$\Delta K(ЗК) = \Delta \frac{1}{ЗК} \times DO_0 + \frac{1}{2} \times \Delta DO \times \Delta \frac{1}{ЗК}, \quad (25)$$

$$\Delta K = \Delta K(DO) + \Delta K(ЗК), \quad (26)$$

Вся деятельность коммерческого предприятия в конечном итоге нацелена на получение положительного финансового результата. Финансовый результат – это выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности организации в целом и её отдельных подразделений. Финансовые результаты – это система показателей (абсолютных и относительных) по конечной оценке различных сторон деятельности предприятия.

Влияние дебиторской задолженности на финансовый результат организации, происходящее через выручку от продаж происходит следующим образом:

1. Изменение выручки в зависимости от изменения средней дебиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$B = ДЗ_{ср} \times Коб, \quad (27)$$

$$\Delta B(ДЗ_{ср}) = ДЗ_{ср1} * Коб_0 - ДЗ_{ср0} * Коб_0, \quad (28)$$

$$\Delta B(Коб) = ДЗ_{ср1} * Коб_1 - ДЗ_{ср1} * Коб_0, \quad (29)$$

$$\Delta B = \Delta B(ДЗ_{ср}) + \Delta B(Коб), \quad (30)$$

Коэффициент оборачиваемости характеризует скорость оборота расчетов с дебиторами и показывает число оборотов за исследуемый период. Таким образом, рост обоих составляющих положительно отражается на финансовом результате предприятия.

2. Изменение выручки в зависимости от средней дебиторской задолженности и периода инкассирования дебиторской задолженности (при неизменности анализируемого периода):

$$B = D \times ДЗ \times \frac{1}{П_{дз}}, \quad (31)$$

$$\Delta B(ДЗ) = D_1 \times ДЗ_1 \times \frac{1}{П_{дз0}} - D_1 \times ДЗ_0 \times \frac{1}{П_{дз0}}, \quad (32)$$

$$\Delta B(П_{дз}) = D_1 \times ДЗ_1 \times \frac{1}{П_{дз1}} - D_1 \times ДЗ_1 \times \frac{1}{П_{дз0}}, \quad (33)$$

$$\Delta B = \Delta B(ДЗ) + \Delta B(П), \quad (34)$$

Продолжительность одного оборота (период инкассирования) является фактором-дестимулятором, то есть негативно влияет на финансовый результат. Соответственно, рост значения, обратного данному показателю, оценивается положительно.

3. Изменение однодневной выручки в зависимости от средней дебиторской задолженности и периода инкассирования дебиторской задолженности (индексный метод факторного анализа):

$$V_{1дн} = \frac{ДЗ}{Пдз} = ДЗ \times \frac{1}{Пдз}, \quad (35)$$

$$\Delta V_{1дн}(ДЗ) = \Delta ДЗ \times \frac{1}{Пдз0} + \frac{1}{2} \times \Delta ДЗ \times \Delta \frac{1}{Пдз}, \quad (36)$$

$$\Delta V_{1дн}(Пдз) = \Delta \frac{1}{Пдз0} \times ДЗ + \frac{1}{2} \times \Delta ДЗ \times \Delta \frac{1}{Пдз}, \quad (37)$$

$$\Delta V_{1дн} = \Delta V(ДЗ) + \Delta V(Пдз), \quad (38)$$

Однодневная выручка является, своего рода, моментным показателем, но также заслуживает внимания, поскольку в конечном итоге формирует итоговую выручку организации.

Далее проанализируем влияние кредиторской задолженности на финансовый результат организации. Здесь стоит связать данный показатель, как с выручкой, так и с производственной себестоимостью реализованной продукции, также влияющей на прибыль организации.

1. Изменение выручки в зависимости от изменения средней кредиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$V = КЗср \times Коб, \quad (39)$$

$$\Delta V(КЗср) = КЗср1 * Коб0 - КЗср0 * Коб0, \quad (40)$$

$$\Delta V(Коб) = КЗср1 * Коб1 - КЗср1 * Коб0, \quad (41)$$

$$\Delta V = \Delta V(КЗср) + \Delta V(Коб), \quad (42)$$

2. Изменение выручки в зависимости от средней величины и длительности оборота кредиторской задолженности (ДОкз):

$$V = \frac{З60}{КЗср \times ДОкз} = \frac{1}{КЗср} \times \frac{1}{ДОкз} \times 360, \quad (43)$$

$$\Delta V(КЗср) = \frac{1}{КЗср1} \times \frac{1}{ДОкз0} \times 360 - \frac{1}{КЗср0} \times \frac{1}{ДОкз0} \times 360, \quad (44)$$

$$\Delta V(ДОкз) = \frac{1}{КЗср1} \times \frac{1}{ДОкз1} \times 360 - \frac{1}{КЗср1} \times \frac{1}{ДОкз0} \times 360, \quad (45)$$

$$\Delta V = \Delta V(КЗср) + \Delta V(ДОкз), \quad (46)$$

Далее обратимся к показателям рентабельности. Ключевым показателем рентабельности является рентабельность капитала. Она характеризует отдачу на инвестиции акционеров, показывает величину прибыли на единицу вложенного собственного капитала, позволяет сравнить прибыльность от деятельности организации с возможным альтернативным вложением средств в другие организации или депозиты крупных банков. Схема факторного анализа данного показателя была предложена специалистами фирмы «Дюпон» в 1919 году и ориентировалась на модель взаимосвязи показателей, предложенную Маршаллом в 1892 г. в «Элементах отраслевой экономики»:

$$R_{СК} = \frac{P_t}{СК_{Ср}} = \frac{P_t}{СК_{Ср}} \times \frac{A_{Ср}}{A_{Ср}} \times \frac{B}{B} = \frac{P_t}{B} \times \frac{B}{A_{Ср}} \times \frac{A_{Ср}}{СК_{Ср}}, \quad (47)$$

$$R_{СК} = K_{Прод.} \times K_{Об. А} \times K_{Фин. завис.} = R_{Прод.} \times K_{Об. А} \times \frac{СК_{Ср} + ЗК_{Ср}}{СК_{Ср}} = R_{Прод.} \times K_{Об. А} \times \left(1 + \frac{ЗК_{Ср}}{СК_{Ср}}\right), \quad (48)$$

где $\frac{ЗК_{Ср}}{СК_{Ср}}$ – коэффициент финансового левериджа.

Получаем, что рентабельность собственного капитала будет увеличиваться при росте рентабельности продаж ($R_{Прод.}$), коэффициента оборачиваемости активов ($K_{Об. А}$) и росте мультипликатора капитала ($1 + \frac{ЗК_{Ср}}{СК_{Ср}}$). Но, при увеличении последнего будет наблюдаться увеличение зависимости организации от заемного капитала, т.е. финансовая устойчивость будет ухудшаться [1]. Поэтому важно для показателя рентабельности СК анализировать не только его динамику, но проводить факторный анализ. Проведем его в табличной форме (таблица 3, 4)):

Таблица 3

Ранжирование факторных показателей для факторного анализа рентабельности собственного капитала

Показатель	Формула расчета	Ранг показателя в факторной системе
R продаж	$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}$	1
K фин. зав.	$K_{\text{фин. завис.}} = \frac{ЗК_{Ср}}{СК_{Ср}}$	2
K об. А	$K_{\text{об. А}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя стоимость активов}}$	3

Таблица 4

**Сводная таблица для оценки влияния факторов
на изменение рентабельности собственного капитала организации**

№ п/п	Наименование факторов	Степень влияния на резульативный показатель	
		п.п.	%
	Изменение рентабельности собственного капитала за анализируемый период <i>в том числе за счет:</i>	$R_{ск1} - R_{ск0}$	100
1.	Рентабельности продаж	$R_{пр.1} - R_{пр.0}$	$\frac{\Delta R_{пр}}{\Delta_{общ.}} \times 100\%$
2.	Коэффициента зависимости	$K_{фз1} - K_{фз0}$	$\frac{\Delta K_{фз}}{\Delta_{общ.}} \times 100\%$
3.	Показателя оборачиваемости активов	$K_{об.А1} - K_{об.А0}$	$\frac{\Delta K_{об.А}}{\Delta_{общ.}} \times 100\%$
	Общее влияние факторов	$\Delta R_{ск}$	100

На заключительном этапе методики, сформированной в данном исследовании, целесообразно использовать нормативную темповую пропорцию показателей развития организации, разработанную Ендовицким Д.А. и Соболевой В.Е. В предложенной модели сравнивается динамика экономических показателей, одним из которых является дебиторская задолженность. Фундаментом оценки деловой активности организации с учетом условий интенсивного типа развития являются чистая прибыль, прибыль от продаж, выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, а также показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Нормативная система показателей (нормативный ряд) темпов роста показателей развития организации выглядит следующим образом:

$$T_{чп} > T_{пп} > T_{в} > T_{дз} > T_{сс} > T_{зп}, \quad (49)$$

где Т – темп роста показателя (%); ЧП – чистая прибыль, ПП – прибыль от продаж; В – выручка от продаж; ДЗ – дебиторская задолженность; СС – полная себестоимость продаж; ЗП – фонд заработной платы.

Также в литературе встречается другая нормативная пропорция:

$$T_{чп} > T_{пдн/о} > T_{в} > T_{а} > T_{зк} > T_{кз} > T_{дз}, \quad (50)$$

где Т – темп роста показателя (%); ЧП – чистая прибыль, ПДН/О – прибыль до налогообложения; В – выручка от продаж; А – средняя величина активов; ЗК – средняя величина заемного капитала; КЗ – кредиторская задолженность, ДЗ – дебиторская задолженность.

Далее на основе коэффициента ранговой корреляции Спирмена определяется соответствие фактической пропорции нормативной.

По итогу расчета коэффициента делается вывод об эффективности стратегического развития компании по данному критерию [2].

В целях систематизации материала составим таблицу, в которой отразим основные показатели финансового состояния и влияние на них показателей дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 5), где ДЗ – дебиторская задолженность, КЗ – кредиторская задолженность.

Таблица 5

Методики расчета влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатели финансового состояния по авторским факторным моделям

Показатель финансового состояния	Расчет количественного влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель	Качественная оценка влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель
1	2	3
<i>Дебиторская задолженность</i>		
Финансово-эксплуатационная потребность организации	$\Delta \text{ФЭП (ДЗ)} = \Delta \text{ДЗ}$ $\Delta \text{ФЭП} = \Delta \text{З} + \Delta \text{ДЗ} - \Delta \text{КЗ}$	Сокращение ДЗ ведет к уменьшению потребности в собственных средствах и оценивается положительно. Цель предприятия – свести величину ФЭП к минимальному значению
<i>Показатели платежеспособности</i>		
Коэффициент срочной ликвидности	$\Delta \text{К ср. л (ДЗ)} = \frac{\text{ДС}_0 + \text{КФВ}_0 + \text{ДЗ}_{\text{кр}_1} + \text{ПОА}_0}{\text{КЗ}_0 + \text{КЗС}_0 + \text{ПКО}_0} - \frac{\text{ДС}_0 + \text{КФВ}_0 + \text{ДЗ}_{\text{кр}_0} + \text{ПОА}_0}{\text{КЗ}_0 + \text{КЗС}_0 + \text{ПКО}_0}$	Рост ДЗ ведет к росту срочной ликвидности – способности погасить долги после расчетов с дебиторами и улучшению платежеспособности предприятия

Показатель финансового состояния	Расчет количественного влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель	Качественная оценка влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель
Коэффициент текущей ликвидности	$\Delta K_{т.л}(ДЗ) = \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{кр.1} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПК_0}$ $- \frac{З_1 + ДС_1 + КФВ_1 + ДЗ_{кр.0} + ПОА_1 - НДС_1}{КЗ_1 + КЗС_1 + ПК_1}$	Рост ДЗ ведет к росту текущей ликвидности – достаточности срочных активов для покрытия долгов и улучшению платежеспособности предприятия
Коэффициент ликвидности баланса	$\Delta K_{лб}(ДЗ) = \frac{A_1 0 + 0,5 \times ДЗ1 + 0,5 \times ПОА0 + 0,3A_2 0}{П_1 0 + 0,5 \times КЗ0 + 0,3П_2 0}$ $- \frac{A_1 1 + 0,5 \times ДЗ0 + 0,5 \times ПОА1 + 0,3A_2 1}{П_1 1 + 0,5 \times КЗ1 + 0,3П_2 1}$	Рост ДЗ ведет к росту ликвидности баланса в целом и улучшению платежеспособности предприятия по сравнению с базовым периодом
<i>Показатели финансового результата</i>		
Выручка	$\Delta В(ДЗ) = ДЗ1 * Ко60 - ДЗ0 * Ко60$ $\Delta В(ДЗ) = Д1 \times ДЗ1 \times \frac{1}{П_{дз0}} - Д1 \times ДЗ0 \times \frac{1}{П_{дз0}}$ $\Delta В_{1дн}(ДЗ) = \Delta ДЗ \times \frac{1}{П_{дз0}} + \frac{1}{2} \times \Delta ДЗ \times \Delta \frac{1}{П_{дз}}$	Рост средней ДЗ ведет к увеличению выручки предприятия
<i>Кредиторская задолженность</i>		
Финансово-эксплуатационная потребность организации	$\Delta ФЭП (ЕЗ) = \Delta КЗ$ $\Delta ФЭП = \Delta З + \Delta ДЗ - \Delta КЗ$	Увеличение КЗ ведет к уменьшению потребности в собственных средствах и оценивается положительно. Цель предприятия – свести величину ФЭП к минимальному значению
<i>Показатели платежеспособности</i>		
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\Delta K_{аб.л}(КЗ) = \frac{ДС_0 + КФВ_0}{КЗ_1 + КЗС_0 + ПК_0} - \frac{ДС_0 + КФВ_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПК_0}$	Сокращение КЗ ведет к росту абсолютной ликвидности – способности погасить долги немедленно и улучшению платежеспособности предприятия

Показатель финансового состояния	Расчет количественного влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель	Качественная оценка влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель
Коэффициент срочной ликвидности	$\Delta K \text{ ср. л. (КЗ)} = \frac{ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{кр.0} + ПОА_0}{КЗ_1 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{кр.0} + ПОА_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0}$	Сокращение КЗ ведет к росту срочной ликвидности – способности погасить долги после расчетов с дебиторами и улучшению платежеспособности предприятия
Коэффициент текущей ликвидности	$\Delta K \text{ т. л. (КЗ)} = \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{кр.0} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_1 + КЗС_0 + ПКО_0} - \frac{З_0 + ДС_0 + КФВ_0 + ДЗ_{кр.0} + ПОА_0 - НДС_0}{КЗ_0 + КЗС_0 + ПКО_0}$	Сокращение КЗ ведет к росту текущей ликвидности – достаточности срочных активов для покрытия долгов и улучшению платежеспособности предприятия
Коэффициент ликвидности баланса	$\Delta K_{\text{лб}} (\text{КЗ}) = \frac{А_1 0 + 0,5 \times ДЗ_0 + 0,5 \times ПОА_0 + 0,3А_2 0}{П_1 0 + 0,5 \times КЗ_1 + 0,3П_2 0} - \frac{А_1 0 + 0,5 \times ДЗ_0 + 0,5 \times ПОА_0 + 0,3А_2 0}{П_1 0 + 0,5 \times КЗ_0 + 0,3П_2 0}$	Сокращение КЗ ведет к росту ликвидности баланса в целом и улучшению платежеспособности предприятия по сравнению с базовым периодом
<i>Показатели финансовой устойчивости</i>		
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$\Delta K (\text{ЗК}) = \frac{ДОО}{СКО + ЗК_1} - \frac{ДОО}{СКО + ЗК_0}$	Сокращение КЗ в составе показателя заемных средств ведет к увеличению коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств и улучшению финансовой устойчивости
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (коэффициент финансового рычага)	$\Delta K (\text{ЗК}) = \Delta \frac{1}{ЗК} \times ДОО + \frac{1}{2} \times \Delta ДО \times \Delta ЗК$	Сокращение КЗ в составе показателя заемных средств ведет к увеличению коэффициента финансового рычага и улучшению финансовой устойчивости

Показатель финансового состояния	Расчет количественного влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель	Качественная оценка влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатель
Коэффициент структуры заемного капитала	$\Delta K(ЗК) = \Delta ЗК \times \frac{1}{СК0} + \frac{1}{2} \times \Delta ЗК \times \Delta СК$	Сокращение КЗ в составе показателя заемных средств ведет к увеличению коэффициента финансового рычага и ухудшению финансовой устойчивости
<i>Показатели финансового результата</i>		
Выручка	$\Delta В(КЗср) = КЗср1 * Ко60 - КЗср0 * Ко60$ $\Delta В(КЗср) = \frac{1}{КЗср1} \times \frac{1}{ДоКз0} \times 360 - \frac{1}{КЗср0} \times \frac{1}{ДоКз0} \times 360$	Сокращение средней КЗ ведет к увеличению выручки предприятия

Таким образом, нами была разработана методика анализа влияния дебиторской и кредиторской задолженности на показатели финансового состояния предприятия. С ее помощью можно определить основные угрозы и векторы развития организации, связанные с обязательствами, и вовремя принять меры. Заметим, что для комплексного анализа следует провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности и их соотношения, а уже потом переходить к оценке влияния обязательств на финансовый результат, чтобы сделать более детальные и обоснованные выводы по итогам аналитической работы.

Список литературы

1. Векшина О.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: (финансовый анализ): практикум / О.И. Векшина – Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2014. – 124 с.
2. Ендовицкий Д.А. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности компании-цели слияния/поглощения [Электронный ресурс] / Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 6. Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-investitsionnoy-privlekatelnosti-kompanii-tseli-sliyaniya-pogloscheniya> (дата обращения: 27.03.2021).
3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ [принят Государственной Думой 22 ноября 2011 года]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

РАЗДЕЛ II. ГОСУДАРСТВО И ПРАВО. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Литвинова Ю.Е.

Аспирант

Елецкий Государственный университет

имени И.А. Бунина,

г. Липецк, Россия

Макаров И.Н.

д.э.н., профессор кафедры

«гражданское право и процесс»

Липецкий филиал РАНХиГС,

г. Липецк, Россия

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И ЕЕ КОНФИСКАЦИИ В СИСТЕМЕ УГОЛОВНОГО НАКАЗАНИЯ: ФИЛОСОФСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. Человечество связано с природой как источником своего происхождения, средой обитания, а также условиями, в которых проходило становление цивилизационного развития.

Именно особенности природно-ресурсных характеристик, в которых происходило становление стран, принадлежащих к Западной и/или Восточной цивилизациям, в конечном итоге повлияли на становление отношений между личностью и государством, что, в свою очередь, отобразилось на эволюции отношений собственности в данных государствах, и, как следствие, на особенностях применения конфискации имущества как меры уголовного наказания.

Исторически данная мера уголовного наказания является одной из старейших в человеческой истории.

Юристами в качестве одного из основополагающего мотива назначения конфискации имущества как наказания или одного из составляющих наказания предполагается отсутствие возможности получения выгоды от совершения преступления (исходя из положения о неотвратимости наказания). Соответственно, теоретически, данная мера должна быть эффективным инструментом предотвращения преступлений, совершаемых с целью получения материальной выгоды (и, в особенности, коррупционных преступлений, как совершаемых из мотива приумножения выгоды).

Вместе с тем, проблематика конфискации имущества требует дальнейших исследований, особенно необходимых в условиях перехода к новым формам общественного развития, таким как формирование информационного общества.

Ключевые слова: право собственности, конфискации имущества, уголовное наказание, институциональные матрицы, социальная справедливость.

Litvinova Yu.E.

Graduate student

Yelets State University named after I. A. Bunin,

Lipetsk, Russia

Makarov I.N.

D.Sc. (Economics), Professor of the Department

“Civil Law and Process”

Lipetsk Branch of the RANEPА,

Lipetsk, Russia

REGULATION OF PROPERTY RIGHTS AND ITS CONFISCATION IN THE CRIMINAL PUNISHMENT SYSTEM: PHILOSOPHICAL AND LEGAL ASPECTS

Abstract. Humanity is connected with nature as the source of its origin, the environment, as well as the conditions in which the formation of civilizational development took place.

It was the features of natural resource characteristics in which the formation of countries belonging to Western and/or Eastern civilizations took place that ultimately influenced the formation of relations between the individual and the state, which, in turn, was reflected in the evolution of property relations in these states, and, as a result, on the peculiarities of the use of property confiscation as a criminal punishment measure.

Historically, this measure of criminal punishment is one of the oldest in human history.

Lawyers assume that one of the fundamental motives for assigning confiscation of property as a punishment or one of the components of punishment is the lack of the possibility of obtaining benefits from committing a crime (based on the provision on the inevitability of punishment). Accordingly, theoretically, this measure should be an effective tool for preventing crimes committed for the purpose of obtaining material benefits (and, in particular, corruption crimes, as committed from the motive of increasing benefits).

At the same time, the problems of property confiscation require further research, especially necessary in the context of the transition to new forms of social development, such as the formation of an information society.

Key words: property right, confiscation of property, criminal punishment, institutional matrices, social justice.

Актуальность

Современное развитие общества требует соответствующих механизмов и инструментов, конституирующих поведение личностей в социуме.

Отличительной чертой конфискации имущества в современной правовой системе России является ее безвозмездный и «безличный» характер: «конфискация имущества есть принудительное безвозмездное изъятие и обращение в собственность государства на основании обвинительного приговора следующего имущества <...>» [1, Ст. 104.1] – имущество изымается в пользу государства, а соответственно, частные лица не могут получить от данного приговора никакого материального интереса – в отличие от назначения штрафа в пользу потерпевшей стороны.

Если мы рассмотрим современную постсоветскую Россию, то следует отметить, что впервые конфискация имущества встречается в Уголовном Кодексе РФ 1996 года. В данном случае, она трактуется как «принудительное безвозмездное изъятие в собственность государства всего или части имущества, являющегося собственностью осужденного» [2]. Это в существенной части совпадает с современной трактовкой данной меры наказания, при том, что практика присуждения конфискации имущества в качестве наказания имеет неуклонную тенденцию к росту. Это свидетельствует о «интересе» со стороны государства к обеспечению для пресечения для преступника возможности получения имущественных выгод от осуществления противоправной деятельности.

Кроме того, развитие практики применения данного инструмента наказания, очевидно, потребует усовершенствования отечественного правового поля, что, несомненно, представляет интерес для юристов-практиков и для проведения теоретических правовых исследований.

Часть 1. Эволюция прав собственности в контексте развития философских парадигм цивилизаций

Рассматривать вопросы конфискации собственности в философском контексте невозможно отдельно от вопросов философии собственности и философии справедливости.

Начнем мы с контекста собственности, поскольку отношение к ней полярно менялось на протяжении последних веков отечественной истории.

Собственность в ее историко-правовом и, тем более, философском, понимании в процессе своей эволюции претерпевает существенные изменения.

С точки зрения ранней философии, собственность можно рассматривать в качестве некоего порождения инстинктов, некоего природно-обусловленного явления, направленного на выживание человека как социо-биологического индивидуума в вещном мире, характеризующемся ограниченностью ресурсов. По сути можно сказать, собственность рассматривалась в качестве некоего материализованного права на выживание.

Соответственно, лишение (в современном понимании – конфискация) тех немногих объектов, в отношении которых могло быть осуществлено право собственности, фактически приводило к исчезновению, либо, как минимум, существенному уменьшению шансов на физическое выживание человека.

Одним из первых подобную позицию высказал еще Аристотель – он считал собственность категорией естественного происхождения.

Подобная позиция в дальнейшем генетически наследовалась римской правовой системой: Римское право связывало идею священного права частной собственности, и вытекающих отсюда прав с естественными правами человека на жизнь, рассматривая идею собственности неразрывно от идеи самосохранения личности.

Фактически, можно сказать, что подобный подход будет являться отображением идеи о наличии материальных потребностей, невозможных для удовлетворения без осуществления процедуры присвоения (посредством силовых действий или в результате трудовых активностей, либо вследствие традиций и обычаев).

В дальнейшем по отношению к собственности можно выделить два основных подхода – западный подход и восточный.

Историко-культурные предпосылки развития восточных и западных институтов функционирования общества (правовых и экономических) в соответствии с выводами многих исследователей (в частности Г.Ю. Ивлеевой, Р. Пайса, Р.М. Нуриева), во многом были сформированы ландшафтом и системой ресурсных ограничений, в которых развивались соответствующие общества.

Структура общества, в котором формируются отношения собственности, а соответственно, и их юридическое обеспечение, принципиально важна для изучения по той причине, что собственность возникает и существует лишь в системе общественных отношений, вырождаясь в бессмысленное понятие в условном индивидуализированном варианте мира – некотором «острове Робинзона».

Ключевой категорией, из которой и выводятся отношения собственности, имеющей принципиальное значение для прав собственности, в данном случае выступает ограниченность имеющихся ресурсов

(материального и нематериального характера) – спецификация (индивидуализация) права собственности на ресурсы в этом случае означает их исключение из свободного доступа – а если иных пользователей данных ресурсов не наблюдается, значит и исключать их не из чего.

Второй ключевой категорией в данном случае является возможность осуществления физического контроля над соответствующим объектом в процессе осуществления права собственности.

Соответственно, система норм, формально или, изначально, неформально, регулирующих права собственности, при рассмотрении самой собственности как порождения воли и духа человека, выражающихся в определенных обстоятельствах повседневного бытия, определяемого, главным образом в древнем мире характеристиками внешней природной среды, существенно зависит в процессе своего формирования от характеристик этой самой природной среды – в данном случае представляется возможным утверждать, что именно аспекты повседневного бытия определяли паттерны поведения, воплотившиеся, впоследствии, в схемы мышления: для реализации инстинкта самосохранения и удовлетворения потребности в еде человеку приходилось распространять свою власть на соответствующие предметы; появляется определенное пространство, где человек волен распоряжаться свободно и независимо, либо наоборот, согласовывать свои действия с представителями социума, исходя из цели индивидуального и коллективного выживания.

Так, в частности, общества, испытывающие в процессе своего развития существенный дефицит ресурсов, необходимых для развития и/или осуществления коллективной жизнедеятельности, как правило, тяготеют к коллективным формам организации общественного бытия, коллективным формам собственности, распоряжение которой осуществлялось в основном централизованно, при наличии у граждан некоторого сравнительного небольшого объема частной собственности. Ярким примером подобных подходов к формированию общества выступают восточные тирании, и, отчасти, исторический путь развития, которые прошли часть стран, ранее входивших в СССР (главным образом, южные страны, получившие государственность в прошлом веке).

Одной из наиболее значимых цивилизационных характеристик исторического развития данных стран служит необходимость концентрации значительных людских (человеческих) ресурсов, для преодоления (периодического или постоянного) вызова существованию общества со стороны природы – примерами подобных вызовов могут служить массовые ирригационные работы, необходимые для поддер-

жания плодородия почвы у ряда шумеро-месопотамских цивилизаций, либо противостояние постоянной военной угрозе и жесткому климату, характерные для исторического развития Руси (парадигма соборности, коллективизма, характерные для народностей нашей страны).

Парадигма «власть – собственность», характерная для стран с жесткой социальной структурой и централизацией власти, предполагает, что собственностью наделяется некий гражданин по решению этой самой центральной власти, и она в существенной степени выступает в качестве своеобразного поводка – служит одним из элементов системы контроля и подчинения граждан.

На Руси данная парадигма впервые жестко оформляется во времена Ивана Грозного и, в дальнейшем, формально и / или неформально присутствует во все исторические этапы развития отечественного общества. Особенностью данной парадигмы является отношение к собственности (главным образом, крупной собственности и производственным активам) как к «государевой собственности», иллюстрацией чего служит высказывание В. Матвиенко: «Что региональные деньги, что федеральные – это все государевы деньги».

Соответственно, в данной системе, награждение («жалование») собственностью и ее конфискация (изъятие, национализация и иные формы в зависимости от конкретного исторического периода) во многом служат мерилем отношения личности с представителями власти и, зачастую, происходят не столько по нормам права, сколько по принятым в обществе традициям или принятым в конкретные исторические периоды в конкретных кругах неформальным нормам (здесь яркими примерами принятия решений о награждении собственностью и лишения данной собственности служат периоды правления Петра 1, Екатерины 2 и И.В. Сталина).

В современной России, как мы можем судить, данная тенденция после ослабления в 90-е и нулевые годы, начинает достаточно быстро возрождаться.

Рассмотрим теперь иную парадигму. «There is no such thing as public money; there is only taxpayers' money...» или «нет никаких публичных денег, все это деньги налогоплательщиков» – М. Тэтчер.

Данное высказывание очень хорошо иллюстрирует характерную для западного мира парадигму «частная собственность».

Парадигма «частная собственность» была сформирована в ходе цивилизационного развития, при котором социум формировался в достаточно благоприятных природно-климатических условиях, не испытывая при этом существенного дефицита ресурсов, необходимых ему

для развития. Примером подобного развития выступают греческая и, во многом ей наследовавшая, римская культуры. Особенностью подобной парадигмы цивилизационного развития является признание значимости индивидуума в социуме, его прав и свобод, включая права на индивидуализированную частную собственность.

Право на собственность в греко-римской культуре, а впоследствии и в европейской культуре, которая с точки зрения правовых традиций и социально-философского наследия является последовательницей римской цивилизации, относится к числу священных нерушимых прав и свобод человека (как и право на жизнь и право на свободу коммерческой деятельности и многие иные права).

Наличие значительных прав и свобод человека, гражданина, исторически обусловленное главенство гражданского общества над государством (вспомним средневековую европейскую фэбулу «король – лишь первый среди равных»), фактическое отсутствие в европейских странах длительных периодов, когда значительная часть (большинство) населения страны находилась в личной зависимости (фактически, в рабстве), а позже и реформация католической церкви и появление протестантских течений, где собственность выступала в качестве одного из признаков благоволения бога к человеку и ее накопление поощрялось посредством трудовых усилий и скромной жизни, сформировало в корне отличные от нашей страны правовую культуру, традиции и иные системы формальных и неформальных норм.

С точки зрения Р.М. Нуреева, именно подобные различия в историческом развитии привели к возникновению двух основополагающих систем – институциональных матриц, определяющих развитие социальной философии, общества, государства хозяйственной и правовой жизни, в том или ином социуме – система «власть-собственность» и фундаментально ей противоречащая система «частная собственность».

Таблица 1

**Сравнительные особенности
восточной и западной институциональных матриц [7]**

Сравнительные признаки	Восточная матрица	Западная матрица
1. Экономическая сфера	Институты «раздаточной экономики» (общественно-служебная собственность, административные механизмы редустибуции или раздатка, служебный труд)	Институты рыночной экономики (частная собственность, обмен (купля-продажа), конкуренция, наемный труд, прибыль как целевая функция)

2. Политическая сфера	Институты унитарно-централизованной политической системы (административно-территориальное деление, иерархическая вертикаль во главе с центром, назначения, общие собрания и единогласие, административные жалобы по инстанциям). Политическая система – унитарно-централизованная	Институты федеративной политической системы (федерация, самоуправление и субсидиарность, выборы, многопартийность и демократическое большинство, судебные иски и независимая судебная система). Политическая система – федеративно-субсидиарная
3. Идеологическая сфера	Приоритет коллективных, надличностных ценностей («соборность», коммунитарность)	Приоритет индивидуальных, личностных ценностей (субсидиарность)
4. Страны, где матрица преобладает	Россия, большинство стран Азии	США, Западная Европа

Таким образом, мы неизбежно должны прийти к выводу, что условия становления цивилизации (в значениях восточной цивилизации, греко-римской цивилизации, современной западно-европейской цивилизации) неизбежно влияют на формат отношений в обществе, значимость личности и ее прав, а соответственно, и проецируется систему правового обеспечения и охраны (а также и конфискации) собственности.

Часть 2. Концепции социальной справедливости и права собственности

Отношение к собственности и система обеспечения прав собственности довольно жестко коррелируются с доминирующими в обществе (или в случае представления общества как системы социальных страт – в доминирующих количественно или властно стратах) представлениях о социальной справедливости.

Соответственно, при анализе основных подходов к пониманию социальной справедливости следует выделить следующие больших группы подходов (представлений):

– морально-философские системы, базирующиеся на идее «уравнительной справедливости», либо «коллективной справедливости»;

– морально-философские системы, базирующиеся на идее «распределительной справедливости», «неуравнительной справедливости» или «справедливости по заслугам»;

– морально-философские системы, базирующиеся на идее индивидуализированной или субъективной справедливости, которые фактически являются этической проекцией различных течений субъективизма, не нашедших отображения в основных правовых системах (мира).

Рассмотрим основные противоречия первых группы этико-философских систем, значимые для развития системы права и функционирования правоохранительной и судебной систем.

Прежде всего, речь идет о доминировании (примате) коллективных или индивидуализированных ценностей и их отображении в нормативно-правовой системе.

Для выработки подходов к решению данного противоречия рассмотрим позицию ряда философов, занимавшихся проблемой социальной справедливости.

По мнению Т. Гоббса, необходимым условием, базисом существования справедливости, когда речь идет о социальной справедливости, является наличие частной собственности: «справедливость есть неизменная воля давать каждому человеку его собственное. Таким образом, там, где нет собственного, т.е. собственности, – подчеркивает Гоббс, – там нет справедливости» [10].

В соответствии с определением Дж. Локка, справедливым является общество, все члены которого действуют сообразно следующему правилу – «каждый из нас, поскольку он обязан сохранять себя, обязан по той же причине, когда его жизни не угрожает опасность, насколько может, сохранять остальную часть человечества и не должен, кроме как творя правосудие по отношению к преступнику, ни лишать жизни, ни посягать на нее, равно, как и на все, что способствует сохранению жизни, свободы, здоровья, членов тела или собственности другого» [10].

Соответственно, «согласно социально-философской концепции Джона Локка, главной целью существования упорядоченного государственного аппарата как необходимого условия осуществления справедливости, является благо всего общества через неукоснительное соблюдение прав каждого отдельного его члена» [10].

По мнению Гербера Спенсера, специалисты, «признавая объективное существование принципов абсолютной справедливости, отдают себе отчет в том, что в настоящее время эти критерии не могут получить конкретного воплощения в реалии современной общественной жизни, если учитывать нравственное несовершенство человечества.

Поэтому в законодательной и социально-государственной деятельности следует прежде всего исходить из соображений практической применимости того или иного нововведения» [10].

Проанализировав вышеприведенные этико-философские позиции, можно заключить, что главная задача государства в процессе формирования правовой системы, исходя из концепции обеспечения социальной справедливости и этичности политико-социально-правовой системы – обеспечить возможность максимальной реализации базовых прав человека, включая право на политическую и экономическую свободу, право собственности и право на ведение предпринимательской деятельности.

Как свидетельствует исторический опыт нашей страны и ряда европейских стран, нарушения прав личности, особенно права собственности, как правило, приводит к установлению тоталитарных режимов, либо является следствием формирования подобных режимов.

Особенно важно здесь соблюдение таких смежных прав, как право на осуществление экономической / прежде всего, предпринимательской, деятельности и права собственности.

В нашей недавней истории одним из основных наказаний за осуществление предпринимательской деятельности была конфискация средств производства, поскольку была объявлена всенародная собственность на производственные активы. Однако насколько это справедливо с позиции общественного блага?

Люди рождаются разными и обладают разными способностями, разным характером, упорством в достижении поставленной цели, а, соответственно, разным потенциалом творчества и разной ценностью для общества. Потому, по нашему мнению, и справедливый подход к ним не должен быть уравнительным.

Неуравнительная (распределительная) социальная справедливость, исходя из концепции Аристотеля, таким образом, связана с принципом «каждому по способностям», при реализации которого необходимо исходить из принципа деятельностного подхода и учитывать степень реализуемого таланта, что связано с необходимостью определения вклада каждого индивидуума в общественный продукт. Иначе говоря, если человек, имеющий способности не желает их реализовать, то в данной ситуации можно его рассматривать в качестве индивидуума, не имеющего оных способностей. Справедлива, на наш взгляд, и обратная ситуация – индивидуум не имеет значительных способностей, однако весьма трудолюбив и в результате этого производит существенное количество результатов труда (услуг, интеллектуальной собственности, продукции – всего, что можно назвать продуктом или благом). Соответственно, пред-

ставляется справедливым, что соответствующего индивидуума можно рассматривать в качестве талантливого человека.

Но это о прошлом. Теперь же необходимо выявить тенденции настоящего и наиболее близкого наступающего будущего, часть контуров которого уже видна в настоящее время.

Данный вывод принципиально важен в условиях перехода от индустриальной и постиндустриальной к информационной экономике и это связано, главным образом, со сменой системы формирования богатства (в соответствии с выводами Э. Тоффлера) и, как следствие, – сменой вида собственности, лежащей в основе общественного производства и адекватного отображения этого в общественном сознании и правовой системе.

Часть 3. Потенциал и значимость эволюции прав и инструментария конфискации собственности в условиях информационной экономики

Почему столь важно правильное и справедливое отображение права собственности в общественном сознании?

Еще около десяти лет назад в некоторых публикациях было отмечено, что низкий уровень легитимности частной собственности может порождать и/или порождает проблемы с ее легальностью, особенно когда дело касается судебных разбирательств [12]. Это, в свою очередь, заставляет собственника искать «альтернативные» законным механизмы обеспечения соблюдения своих интересов, что в конечном итоге существенно ограничивает его возможности эффективно управлять своей собственностью и влияет на конечную эффективность всей национальной социально-правовой системы.

Почему же это особенно важно в контексте формирования информационного общества и соответствующей ему системе суперсимволической (в трактовке Э. Тоффлера) экономики?

Здесь необходимо отметить, что переход от аграрной экономики к индустриальной, а также соответствующий данному переходу процесс смены ручного труда на механизированный способствовал смене доминирующего вида собственности (на смену земле, как основе капитала пришли промышленные (производственные) активы). В информационной экономике на первый план должна выйти интеллектуальная собственность, что предполагает соответствующую трансформацию отношений собственности и необходимость их соответствующего правового отображения.

Соответственно, актуальными в ближайшем будущем будут вопросы, связанные с разработкой нового нормативно-правового обеспечения деяний, связанных с преступлениями в сфере интеллектуальной собственности, информации и информационных технологий, а также оценкой, охраной и изъятием интеллектуальных и информационных активов, что мы наблюдаем уже в настоящее время, поскольку уже сейчас идет процесс активного формирования новой отрасли права – информационного права.

Однако, в любом случае следует помнить, что доминирующим при разработке системы юридического обеспечения прав собственности в грядущей (а частично, уже и наступившей) информационной экономике, данная система должна эволюционно вобрать в себя все предыдущие достижения, касающиеся нормативно-правового обеспечения прав личности и прав собственности, как неотъемлемой части соблюдения прав личности на экономическую свободу.

Соответственно, одними из основополагающих принципов формирования новых правовых систем и механизмов, соответствующих новому этапу развития общества, должны выступать:

1. Принцип, предполагающий, что высшей ценностью общества является человек, личность, а соответственно социально-экономическое развитие общества должно происходить в направлении гуманизации общества и социально-правовой системы.

2. Принцип, предполагающий, что в основе этико-философской концепции свободного гражданского общества лежит концепция разумного эгоизма и неуравнительной справедливости.

Основой же новой формирующейся системы правового обеспечения социально-экономического развития справедливого общества в условиях развития информационных технологий является неукоснительное соблюдение прав и свобод граждан, включая, естественно, индивидуализированные права собственности.

Заключение

Изменение условий жизни общества также должно сопровождаться модернизацией системы правового обеспечения, которое, в идеале, должно происходить опережающими темпами, по отношению к новым явлениям общественного бытия.

Однако, на практике, как правило, развитие социума, усложнение социальной и хозяйственной жизни происходит параллельно с совершенством юридической системы.

Развитие рыночной экономики и возвращение частной собственности в жизнь общества вызвало и неизбежный рост преступлений в сфере собственности, сопровождающихся иными уголовными преступлениями. Аналогичная ситуация, наиболее вероятно (но, надеемся, не в столь ужасающих масштабах), должна повториться при развитии новых явлений, связанных с новыми видами собственности.

Формирование новых подходов к управлению комплексом прав собственности в контексте разработки и применения новых механизмов и инструментов ограничения прав личности, гражданина или юридического лица пользоваться собственностью, или конфискации данной собственности, является крайне актуальным в процессе перехода к информационному обществу.

Соответственно, потребуются и новые механизмы правового обеспечения новых явлений в хозяйственной и повседневной жизни общества.

В частности, это может и должно быть обусловлено неизбежным появлением новых видов и объектов собственности, а также, возможно, новых конфигураций прав собственности, вызванных усложнением хозяйственной жизни и социальной структуры.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 01.07.2021) // Собрание законодательства РФ. – 17.06.1996. – № 25. – ст. 2954.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. до 07.07.2003 г.). – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Долинская В.В. Ограничения права собственности: понятия и виды / В.В. Долинская // Закон. – 2003. – № 11. – С. 3 – 10.
4. Назаренко В.С. Экономическое развитие России и социальная справедливость в контексте делиберативной политики / В.С. Назаренко // Научные записки молодых исследователей. – 2018. – № 4. – С. 38–44.
5. Нечушкин А.Ю. Групповой эгоизм в российском обществе: социологический анализ: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук / А.Ю. Нечушкин. – Ростов-на-Дону, 2007. – 60 с.
6. Пайнс Р. Собственность и свобода / Р. Пайнс. – М.: Московская школа политических исследований, 2000. – 415 с.
7. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес: Монография / Под ред. Р.М. Нуреева. – Ростов-н/Д: Наука-Пресс, 2006. – 512 с.
8. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Э. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2009. – 669 с.

9. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ, ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.

10. Углов Д.В. Дискурс социальной справедливости как фактор формирования общества делиберативной демократии: монография / Д.В. Углов; под ред. Л.П. Станкевича. – Тамбов-Липецк: Изд-во Першина Р.В., 2011. – 179 с.

11. Уемов А.И. Системный подхода и общая теория систем / А.И. Уемов. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.

12. Явлинский Г. Необходимость и способы легитимации крупной частной собственности в России: постановка проблемы / Г. Явлинский // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – С. 4 – 26.

Ракина Т.Н.

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
г. Санкт-Петербург, Россия*

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕБЕНКОМ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВ

Аннотация. В статье рассматривается вопрос о реализации ребенком права на наследство, которое не было реализовано законным представителем, при достижении им 18 лет. Исходя из анализа судебной практики, автором делается вывод о том, что если законный представитель нарушил право ребенка, то последние могут защитить свое право в суде по достижению 18 лет. Также автором рассматривается вопрос истребования у добросовестного приобретателя имущества, если наследник восстановил срок для принятия наследства. Автор приходит к выводу о том, что наследник, который принял наследство после истечения имеет право на денежную компенсацию доли в наследстве от других наследников. В статье предлагается внести изменения в Постановление Пленума ВС РФ № 9, в котором предоставить возможность наследнику принять вместо денежной компенсации иное наследственное имущество.

Ключевые слова: наследник, добросовестный приобретатель, наследственные права, реализация наследственных прав

Rakina T.N.

*Saint Petersburg State University of Economics,
St. Petersburg, Russia*

IMPLEMENTATION OF A CHILD IN HERITAGE RIGHTS

Abstract. The article discusses the issue of the child's realization of the right to inheritance, which was not realized by the legal representative, when he reaches 18 years of age. Based on the analysis of judicial practice, the author concludes that

if the legal representative violated the child's right, then the latter can defend their rights in court upon reaching the age of 18. Also, the author considers the issue of reclaiming the property from a bona fide purchaser, if the heir has restored the term for accepting the inheritance. The author concludes that the heir who accepted the inheritance after expiration is entitled to monetary compensation for the share in the inheritance. The article proposes to amend the Resolution of the Plenum of the Armed Forces of the Russian Federation №. 9, in which to provide an opportunity for the heir to accept other inherited property instead of monetary compensation.

Key words: heir, bona fide acquirer, inheritance rights, exercise of inheritance rights.

Наследование – это комплекс отношений, которые возникают со смертью физического лица. Под реализацией ребенком наследственных прав понимается совершение определенных действий ребенком или законными представителями, установленным наследственным законодательством. Российское законодательство не устанавливает минимальный возраст гражданина, который может получить наследство, следовательно, наследником может быть гражданин любого возраста [13].

Согласно статье 35 Конституции РФ государство гарантирует право наследования. Гарантии реализации наследственных прав несовершеннолетних закрепляются в статье 1142, п. 1 статьи 1116 Гражданского Кодекса РФ (далее – ГК РФ), в пункт 3 статьи 60 Семейного Кодекса РФ (далее – СК РФ). Указанные нормы не в полной мере регламентируют механизмы осуществления гарантированных законом прав [10, с.13]. Исходя из анализа норм, гарантирующих ребенку наследственные права, необходимо отметить, что ребенок имеет ограниченный круг способов реализации прав в силу того, что важную роль в жизни несовершеннолетнего играют законные представители, опекуны, попечители [5]. Согласно российскому законодательству, несовершеннолетний, в силу своего возврата или иных обстоятельств, не может совершать самостоятельно большинство юридически значимых действий без участия своих законных представителей [6, с. 184]. Бывают ситуации, когда родители не реализуют право ребенка на наследство в силу различных жизненных обстоятельств, в результате чего ребенок не получает по наследству то имущество, которое положено ему по закону [11, с. 42–43].

Проанализировав законы РФ, можно увидеть, что государство гарантирует ребенку наследственные права. Но, несмотря на закрепленные гарантии в законах, дети сталкиваются с проблемой реализации наследственных прав.

Указанная тема является актуальной, поскольку национальное законодательство закрепляет право ребенка распоряжаться имуществом, которое было бы приобретено им по наследству, но самостоятельно ребенок не может реализовывать свои наследственные права. Помогают реализовывать наследственные права ребенка законные представители. Законные представители, выступают от имени ребенка и в его интересах, но они не всегда в полном объеме реализуют права и защищают интересы ребенка.

В «Методических рекомендациях по оформлению наследственных прав» (утв. решением Правления ФНП от 25.03.2019) разделе 5 пункта 5.5 указывается, что несовершеннолетние принимают участие в принятии наследства только в присутствии законных представителей или органов опеки и попечительства.

Может возникнуть ситуация, когда родитель не помогает ребенку реализовать свои наследственные права. Возникает вопрос: «Может ли ребенок, чье право на наследство было не реализовано законным представителем, при достижении 18 лет восстановить сроки для принятия наследства и реализовать право на наследство?»

Указанный вопрос становился предметом исследования российских правоведов.

Петрова Е.Ю. отмечает, что перечень уважительных причин для восстановления срока, указанный в Постановлении Пленума № 9 «О судебной практике по делам о наследовании» (далее – Постановление Пленума № 9) является предварительным ориентиром. Судам необходимо при разрешении спора обращать внимание не столько на конкретные обстоятельства личного характера, а сколько на их неотвратимое воздействие, которое препятствовало наследнику вступить в наследство [9, с. 365–366].

Мулькевич А.А. указывает, что суд восстановит срок, если наследник пропустил его по уважительным причинам [7]. Тарасова А.Е. отмечает, что малолетний и несовершеннолетний возраст ребенка относится к уважительной причине, так как дети в полной мере не могут реализовать свое право на наследство, поскольку их права и интересы представляют родители [14, с. 105].

Желонкин С.С. и Ивашин Д.И. указывают, что малолетний возраст не является уважительной причиной для восстановления срока [8, с. 40].

В судебной практике данный вопрос решается по-разному. Например, Самарский областной суд по гражданскому делу №33-2255 от 12.03.2013 установил, что несовершеннолетний возраст не является

уважительной причиной, поскольку СК РФ возлагает на родителей обязанность защищать права и интересы детей.

Зюзинский районный суд г. Москвы рассмотрел гражданское дело № 2-379/2018 о восстановлении срока принятия наследства. Истец на момент смерти наследодателя был несовершеннолетним и в силу своего возраста не мог реализовать свое наследственное право в течение 6 месяцев после его смерти. Суд отказал истцу в удовлетворении иска, ссылаясь на п.40 Постановления Пленума №9. Суд указал, что согласно статье 26 ГК несовершеннолетние дети совершают сделки с согласия законных представителей. Следовательно, на момент смерти наследодателя истец мог с согласия законных представителей вступить в наследство, но он этого не сделал.

Существует и иная позиция суда. Верховный Суд в «Обзоре судебной практики Верховного Суда за четвертый квартал 2013 года», указал, что малолетний и несовершеннолетний возраст относится к уважительной причине для восстановления срока, если родитель не реализовал наследственное право ребенка.

Московский городской суд от 20.02.20 по делу N 33-3432/2020 указал, что бездействие родителя является основанием для восстановления срока для принятия наследства.

Постановление Пленума ВС РФ от 29.09.15 г. N 43 «О некоторых вопросах, связанных с применением норм Гражданского кодекса РФ об исковой давности» (далее – Постановление Пленума ВС РФ N 43) абз. 3 пункта 2 указывает, что если право несовершеннолетних граждан было нарушено их законными представителями, то срок исковой давности может исчисляться с момента когда несовершеннолетний достиг возраста процессуальной дееспособности. Следовательно, если законный представитель нарушил право малолетних детей или несовершеннолетних, то последние могут защитить свое право в суде по достижению 18 лет.

Исходя из этого, возникает проблема перераспределения наследственной массы в пользу бывшего ребенка.

Савостьянова О. указывает, что может возникнуть ситуация, когда наследник не знал об открытии наследства и законные представители не реализовали право ребенка на принятие наследства, а через какое-то время бывший ребенок начинает претендовать на приобретенное покупателем имущество. Положения ГК РФ и Постановления Пленума ВС позволяют лицу восстановить срок и потребовать перераспределить доли.

Но, с другой стороны, имеется добросовестный приобретатель, который заплатил деньги за имущество. Будет ли в данной ситуации

имущество истребовано у добросовестного приобретателя, если наследник восстановит срок [12]?

Согласно позиции Постановления Пленума ВС РФ и ВАС РФ N 10/22 от 29.04.10 приобретатель признается добросовестным, если будет установлено, что, заключая сделку, он не знал о неправомерности продажи имущества продавцом и им были приняты меры по выявлению правомочий продавца.

Гришаев С.П. указывает, что приоритет интересов добросовестного приобретателя перед интересами собственника объясняется неосмотрительным поведением самого собственника [3]. Цветкова А. отмечает, что имущество может быть истребовано у добросовестного приобретателя, если имущество было отчуждено помимо воли наследников первой очереди [15]. Абрамова Е.Н. указывает, что если имущество было получено приобретателем добросовестно и возмездно, то возможность истребования будет зависеть от характера выбытия имущества титульного владельца. Например, собственник вправе истребовать имущество у приобретателя, если это имущество выбыло у собственника помимо его воли [2].

Постановление Пленума ВС РФ № 9 в пункте 42 гарантирует добросовестному приобретателю защиту его права собственности. Верховный суд указывает, что если истек срок для принятия наследства, возвратить наследственное имущество в натуре невозможно, то наследник, восстановивший срок, может требовать денежную компенсацию своей доли. Стоимость имущества оценивается на момент открытия наследства.

Исходя из анализа данного положения, можно сказать, что недвижимость остаётся за добросовестным приобретателем, даже если наследнику удалось восстановить срок для принятия наследства, а наследнику предлагается денежная компенсация в размерах его доли на спорное имущество.

Из данного положения не совсем ясно кто должен выплачивать компенсацию наследнику, который восстановил срок. Гаврилов Э.П. указывает, что при выделении доли наследнику в наследственной массе, не всегда имущество может быть передано в натуре, поэтому наследнику можно предложить денежную компенсацию. По мнению автора наследники являются участниками долевой собственности. Согласно статье 252 ГК РФ допускается выплата компенсации участнику долевой собственности остальными собственниками вместо выдела доли. Поэтому, в случае если наследнику, который восстановил свои сроки на наследство, невозможно передать имущество в натуре он мо-

жет требовать от других наследников компенсацию в размере его доли [1]. Марышева Н.И. отмечает, что замена передачи имущества выплатой компенсации должна допускаться только с согласия наследника, имеющего право на наследство либо если наследник не согласен на денежную компенсацию, то ему может быть предложено иное имущество из состава наследства, которое соразмерно доле наследника. Если возникает ситуация, что невозможно выделить долю в натуре или предложить наследнику другое имущество, то суд может при отсутствии согласия наследника, восстановившего срок, обязать остальных наследников выплатить ему компенсацию [4].

Савостьянова О. указывает, что если наследственное имущество было отчуждено помимо воли наследников, то оно принадлежит истребованию у добросовестного приобретателя [12]. Например, племянница наследодателя открыла наследство и продала квартиру В. Оказалось, что на наследство имели право внуки по праву представления (наследники первой очереди), так как их отец умер. Племянница скрыла факт смерти наследодателя от наследников. Узнав о смерти, наследники подали иск об истребовании наследственного имущества, так как оно было приобретено у лица, которое не имело право его отчуждать (Постановление КС РФ от 21 апреля 2003 г. N 6-П).

То есть, поскольку имущество было отчуждено помимо воли наследников первой очереди, имущество подлежит истребованию у добросовестного приобретателя.

Согласно Федеральному закону от 13.07.2015 N 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» статьи 68.1 добросовестный приобретатель может получить однократную компенсацию за счет казны РФ после вступления решения в законную силу об истребовании жилого помещения. Иск предъявляется к РФ. Размер компенсации определяется судом в размере кадастровой стоимости жилого помещения.

С одной стороны, Постановление Пленума ВС РФ N 43 позволяет лицу, чье право не было реализовано законным представителем, восстановить и защитить свое нарушенное право при достижении 18 лет. Но, с другой стороны, данная возможность может нарушить право собственности добросовестного приобретателя.

Для того, чтобы наследник, восстановивший право на наследство, мог реализовать свое наследственное право, не нарушив право на собственность добросовестного приобретателя необходимо:

В Постановлении Пленума ВС РФ № 9 пункте 42 внести изменения. Данный пункт должен иметь следующее содержание: «наследник, который принял наследство после истечения срока, имеет право

на денежную компенсацию доли в наследстве от других наследников с его согласия. Если наследник не согласен на денежную компенсацию, то другие наследники могут предложить иное имущество, входящее в наследственную массу, которое соразмерно его доле. В случае возникновения ситуации невозможности выдела доли в натуре в наследственном имуществе и (или) невозможности предложить наследнику иное наследственное имущество, суд должен при отсутствии согласия наследника обязать остальных наследников выплатить ему компенсацию».

В данной статье речь идет о наследственных правах ребенка, которые не были реализованы законным представителем. Ребенок при достижении 18 лет имеет право на то, чтобы восстановить сроки для принятия наследства. В результате восстановления срока наследник имеет право на наследственное имущество, но может возникнуть ситуация, когда наследственное имущество уже продано другому лицу и вернуть его уже невозможно. В данном случае в невыгодном положении может остаться добросовестный приобретатель, которые не знал о неправомерности продажи имущества. Чтобы не нарушать право собственности добросовестного приобретателя, автор предлагает возложить обязанность на других наследников по вопросу компенсации доли наследнику, который принял наследство после истечения срока.

Список литературы

1. Гаврилов Э.П. Право интеллектуальной собственности / Э.П. Гаврилов // Авторское право и смежные права. XXI век. Сборник публикаций. – М.: Издательство Юрсервитум, 2016. – 833 с.
2. Гражданское право: учебник / под общ. ред. д.ю.н., проф. А.П. Сергеева. – М.: Проспект, 2018. – 1040 с.
3. Гришаев С.П., Богачева Т.В., Свит Ю.П. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая (постатейный) [Электронный ресурс] / С.П. Гришаев, Т.В. Богачева, Ю.П. Свит. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>. – 2019. – 892 с. (дата обращения: 20.09.21)
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части третьей (постатейный) / Под общ. ред.: доктора юридических наук, Н.И. Марышева, К.Б. Ярошенко. – М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ», 2014. – 688 с.
5. Корчагина Т.В. Государственная политика в сфере образования / Т.В. Корчагина // Права и свободы человека и гражданина: теоретические аспекты и юридическая практика: материалы ежегодной Международной научной конференции памяти профессора Феликса Михайловича Рудинского // под общ. ред. Д.А. Пашенцева. – М., 2017. – С. 237–239.

6. Курилова А.Ю. Механизмы реализации наследственных прав несовершеннолетних / А.Ю. Курилова. – Изд-во Саратовский источник, 2021. – С. 184–188.
7. Мулькевич А.А. Восстановление пропущенного процессуального срока для принятия наследства несовершеннолетним / А.А. Мулькевич // Аллея науки, 2020. – № 11 (50) – С. 339–342.
8. Наследственное право: учебное пособие / под общ. ред Желонкин С.С., Ивашин Д.И. – М.: Юстицинформ, 2014. – 54 с.
9. Наследственное право: постатейный комментарий к статьям 1110–1185, 1224 Гражданского кодекса Российской Федерации: учебник / Под общ. ред. Е.Ю. Петров. – М.: М-Логос, 2018. – 656 с.
10. Романова А.А. К вопросу о защите имущественных прав несовершеннолетних/А.А. Романова //Журнал Устойчивое развитие науки и образования, 2020. – № 8 (47) – С. 12–18.
11. Романова А.А. Злоупотребление родителями имущественными правами несовершеннолетних детей: правовые аспекты защиты / А.А. Романова // Устойчивое развитие науки и образования, 2020. – № 8 (47) – С. 42–45.
12. Савостьянова О. Никогда не поздно? / О. Савостьянова // Газета: Новая адвокатская газета, 15.09.2017. – 17 (250) – С. 12–13.
13. Страшкова Н. В. Право несовершеннолетних на распоряжение своим имуществом путем составления завещания / Н.В. Страшкова // Молодой ученый, 2019. – № 48 (286) – С. 299–301.
14. Тарасова А.Е. Актуальные проблемы защиты имущественных прав несовершеннолетних (материальные и процессуальные аспекты): сборник научно-практических статей // под общ. ред. канд. юрид. наук А.Е. Тарасовой. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 159 с.
15. Цветкова А. «Неработающая» статья / А. Цветкова // Газета Новая адвокатская газета, октябрь 2017. – № 19.

РАЗДЕЛ III. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Жарикова С.Ю.

студент 4 курса

по направлению подготовки

46.03.02 Документоведение

и архивоведение

Тамбовский государственный

университет имени Г.Р. Державина,

г. Тамбов, Россия

Медведева О.В.

кандидат исторических наук

Тамбовский государственный университет

имени Г.Р. Державина,

г. Тамбов, Россия

ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ АРХИВОВ

Аннотация. В статье рассмотрены тенденции развития систем электронного документооборота в государственных архивах, основные программные средства, необходимые для обеспечения цифровизации. Описано программное обеспечение, необходимое как для обеспечения внутренних функций государственного архива, так и для осуществления межведомственного документооборота и популяризации архивных документов.

Ключевые слова: электронный документооборот, программное обеспечение, системы электронного документооборота, государственный архив.

Zharikova S.Yu.

Student of the 4 rd year

in the direction of preparation

46.03.02 Documentary and Archival Studies

Tambov State University

behalf of G.R. Derzhavina,

Tambov, Russia

Medvedeva O.V.
Candidate of Historical Sciences
Tambov State University
behalf of G.R. Derzhavin,
Tambov, Russia

**SOFTWARE
FOR ELECTRONIC DOCUMENT FLOW
OF STATE ARCHIVES**

Abstract. The article discusses the development trends of electronic document management systems in state archives, the main software tools necessary to ensure digitalization. The software is described, which is necessary both for ensuring the internal functions of the state archive, and for the implementation of interdepartmental document flow and the popularization of archival documents.

Key words: electronic document management, software, electronic document management systems, state archives.

Электронное правительство невозможно без систем электронного документооборота (далее – СЭД), которые обеспечивают передачу информации как внутри организаций, так и между органами власти, организациями и гражданами. СЭД изначально представляли собой простые журналы регистрации и контроля исполнения документов, но за несколько лет превратились в интегрированные многофункциональные системы, способные осуществлять управление бизнес-процессами и корпоративными знаниями.

Если ранее было принято выделять системы внутреннего электронного документооборота, используемые преимущественно крупными компаниями и государственными структурами для оптимизации делопроизводства внутри организации, и системы внешнего электронного документооборота, то на современном этапе в условиях реализации Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы можно говорить о тенденциях к интеграции СЭД и государственных информационных систем (ГИС) федеральных органов власти как в общенациональном масштабе, так и в рамках отношений государств – членов Евразийского экономического союз и Евразийской экономической комиссии [6].

Важно отметить, что в соответствии с федеральным проектом «Цифровое государственное управление» доля внутриведомственного и межведомственного юридически значимого электронного документооборота государственных и муниципальных органов и бюджетных учреждений должна достичь 90% к 2024 г. [2].

В Программе информатизации Федерального архивного агентства и подведомственных ему учреждений на 2011–2020 гг. была поставлена задача создания Центра хранения электронных документов, в связи с чем, Всероссийским институтом документоведения и архивного дела было проведено исследование с целью изучения информационных систем на предмет возможности реализации преемственности, т.е. создания единого комплекса информационных систем «СЭД – Архив организации – Государственный архив».

Таким образом, цифровизация государственного управления неизбежно связана с интеграцией СЭД, созданием единых ГИС, организацией государственного хранения электронных документов.

Сегодня перечень программного обеспечения, применяемого в государственных архивах, довольно обширен. Архивами применяются как программы, рекомендованные Росархивом, так и программные продукты других разработчиков или самостоятельно разработанные системы. Прежде всего отметим типовые программы, рекомендованные на сайте Росархива в «Перечне государственных информационных систем находящихся в ведении Росархива и подведомственных ему организаций». Это три самостоятельных программных комплекса: «Архивный фонд», «Фондовый каталог», «Центральный фондовый каталог».

«Архивный фонд» – это программный комплекс, содержащий информацию о составе и содержании фондов и описей. Он позволяет вести расширенный автоматизированный учет документов, сортировать фонды, описи, документы, работать как с электронными документами, так и в случае необходимости распечатывать их, имеет возможность автоматического создания основного учетного документа – паспорта архива.

На данный момент уже создана основа для построения интегрированной информационной системы государственного архива. Модель этой системы состоит из нескольких связанных между собой блоков, систематически дорабатывается и обновляется. Информационное ядро системы – хранилище описаний документов, а также массив оцифрованных образов документов, составляющих фонд пользования. Самым первым был создан блок «Учет», который

формирует и хранит архивные учетные документы. В блоке «Сохранность» формируются и хранятся сведения о физическом состоянии документов. Блок «НСА» создан для ведения научно-справочного аппарата – справочников, каталогов и указателей. Блок «Комплектование» предназначен для хранения данных об организациях-источниках комплектования архива и об имеющихся в них документах. Из этого же блока информация о принятых документах после обработки поступает в основное хранилище. В блоке «Читальный зал» хранится информация о пользователях, выдаче дел, формируются сведения о степени востребованности архивных документов и др. Частью системы является также блок «Запросы и услуги», в котором концентрируются соответствующая информация [1].

На сегодняшний день этот программный комплекс используется практически во всех государственных архивах. Из «Архивного фонда» данные регулярно передаются в «Фондовый каталог», который ведется на уровне органов управления архивным делом субъектов Российской Федерации, а затем – в «Центральный фондовый каталог» (ЦФК) в Федеральное архивное агентство.

«Центральный фондовый каталог» содержит в себе базы данных из программных комплексов «Архивный фонд» и «Фондовый каталог». ЦФК – это система, находящаяся в открытом доступе и содержащая информацию о составе Архивного фонда Российской Федерации (АФ РФ). Так, по состоянию на 2020 год ЦФК содержит сведения о 959 576 фондах 13 федеральных архивов и 2225 государственных и муниципальных архивов.

В России также разработан «Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных», в котором можно обнаружить и программы, подходящие для выполнения функций архива, например «АИС ЭЛАР-архив», «Этлас», «Архивное дело» и другие.

Наиболее популярной программой в государственных архивах является «АИС ЭЛАР-архив» – комплексная система, которая позволяет автоматизировать деятельность архивных учреждений. Система позволяет обрабатывать социально-правовые запросы и формировать отчеты по их исполнению, управлять ролями пользователей и ограничивать доступ к файлам, систематизировать каталоги, включает модуль «читальный зал» и модуль интеграции с государственными порталами и ПК «Архивный фонд».

Важным элементом функционирования архива на сегодняшний день является его сайт. Сайт может быть создан архивом самостоятельно или же профильной организацией. Благодаря нормально функционирующему сайту архив может расширить круг своих возможностей. Так, например, с помощью сайта можно организовать работу с посетителями и обеспечить предоставление государственных услуг. На сайте размещаются также электронные выставки и базы данных.

Так, например, на сайте Государственного архива социально-политической истории Тамбовской области (ГАСПИТО) размещены издания, которые можно скачать в формате PDF, статьи, тематические подборки, выставки, базы данных. На сайте размещено 29 выставок, выполненных в форме презентаций, электронных копий документов и текстовых комментариев. На сайте также представлены базы данных: доступные для скачивания или онлайн. Баз, доступных для скачивания, размещено 10, и для работы с ними необходимы программы Microsoft Office Access и Word. Базы, доступные онлайн, включают следующие:

1. Видео и фонозаписи воспоминаний участников Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. из Коллекции фонодокументов;
2. Оцифрованные документы;
3. Оцифрованные описи;
4. Перечни рассекреченных документов Тамбовского областного комитета ВКП(б) за 1937-1945 гг. [3].

Также на сайте большое внимание уделено взаимодействию с посетителем, помимо информации об оказываемых государственных услугах, данных о работе в читальном зале, есть раздел для подачи электронного запроса, возможность оставить комментарий и задать вопрос.

Программой, которая помимо ведения основных функций архива, позволяет также вести работу по наполнению сайта, является «КАИСА-Архив» – комплексная автоматизированная информационная система, разработанная компанией АЛЪТ-СОФТ. Она используется более чем в 30 архивах России и Украины и автоматизирует такие важные процессы, как:

1. Контроль за движением дел в архиве;
2. Учет исполнения запросов;
3. Прием документов на хранение;
4. Создание виртуальных выставок (есть специальный модуль позволяющий разрабатывать и публиковать виртуальные выставки);
5. Формирование отчетов;

6. Контроль за выполнением заказов на разные виды обработки дел;
7. Выполнение платных услуг [4].

Платформа позволяет взаимодействовать с разными информационными системами, например, порталом Госуслуги, Пенсионным фондом, МФЦ и ПК «Архивный фонд» и «Фондовый каталог».

Для обмена информацией с другими государственными учреждениями или системами, в случае, если в архиве не применяется программное обеспечение с такой функцией, могут быть использованы другие программы. Например, в ГАСПИТО для обмена информацией с Пенсионным фондом используется «VIPNet-Деловая почта», предназначенная для ведения электронного документооборота в специальной защищенной сети. Она позволяет обмениваться письмами (с вложениями файлов или без них), подписывать письма или файлы электронной подписью, шифровать файлы.

Наиболее актуален для государственных архивов вопрос приема на постоянное хранение электронных документов от органов власти и организаций, поскольку это является одним из основных видов их деятельности. В 2020 г. утверждены «Типовые функциональные требования к системам электронного документооборота и системам хранения электронных документов в архивах государственных органов». К системам хранения электронных документов (СХЭД) предъявляются такие требования, как получение из СЭД описей дел, проверка, как электронных подписей, так и самих дел на наличие вредоносного программного кода и др., т.е. необходимы определенные технические и программные возможности, позволяющие обеспечить совместимость СХЭД государственного архива и СЭД организации. Эта проблема пока остается нерешенной. Так, например, даже суды общей юрисдикции, в которых уже на протяжении многих лет используются СЭД, не обязаны формировать судебные дела в электронном виде. На основании п. 1.8 Инструкции о порядке организации комплектования, хранения, учета и использования документов (электронных документов) в архивах федеральных судов общей юрисдикции данная операция осуществляется при наличии технической возможности [5].

Подводя итог, можно сказать, что в государственных архивах используются системы электронного документооборота, позволяющие реализовывать все необходимые служебные функции и осуществлять межведомственное взаимодействие. Однако основной объем работ, связанных с приемом документов на постоянное хранение, пока осуществляется в традиционном бумажном виде.

Список литературы

1. Киселев И.Н. Архивные информационные технологии на современном этапе / И.Н. Киселев // Отечественные архивы. – 2008. – № 4. – С. 24–31.
2. Афанасьева Л.П. Реестр видов документов: предпосылки создания / Л.П. Афанасьева, Л.Н. Варламова, Н.А. Муравьева // Делопроизводство. – 2020. – № 3. – С. 41–49.
3. ТОГБУ «ГАСПИТО» – Государственный архив социально-политической истории Тамбовской области [Электронный ресурс]. – Тамбов, 2018. – Режим доступа: URL: <https://gaspito.ru/materials/all-databases/online-databases> (дата обращения: 23.08.2021).
4. Гринфельд, П.А. КАИСА-Архив – универсальный инструмент комплексной информатизации архивных процессов и услуг / П.А. Гринфельд, Т.Е. Мерсадыкова // Отечественные архивы. – 2018. – № 1. – С. 90–93.
5. Латышева Н.А. Архивы судов в условиях цифровой трансформации [Электронный ресурс] / Н.А. Латышева // Российский судья. – 2021. – № 3. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/peredacha_jelektronnyh_dokumentov_v_arhiv/ (дата обращения: 23.08.2021).
6. Медведева О.В. Цифровизация управления и системы электронного документооборота / О.В. Медведева, М.Г. Парамонова // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. – 2019. – Вып. 13. – С. 75–79.

Кузьмин А.В.,

к.и.н., доцент

Тамбовский государственный университет

им. Г.Р. Державина

Трифонов Ю.Н.,

к. филос. н., доцент

Тамбовский филиал РАНХиГС,

г. Тамбов

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО РАЗВИТИЮ ВОЕННО-РЕЛИГИОЗНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрены организационно-правовые основы и ключевые направления государственной политики по развитию военно-религиозных отношений. Выявлены имеющиеся проблемы в сфере взаимодей-

ствия Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений, определены меры по их решению.

Ключевые слова: военная служба, религия, военно-религиозные отношения, военное духовенство.

Kuzmin A.V.

PhD in history,

associate professor

Tambov State University n.a. G. R. Derzhavin,

Tambov, Russia

Trifonov YU.N.

PhD in philosophy,

associate professor

RANEPA,

Tambov

STATE POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF MILITARY-RELIGIOUS RELATIONS IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article considers the organizational and legal framework and key areas of state policy for the development of military-religious relations. The existing problems in the field of interaction between the Armed Forces of the Russian Federation and religious associations have been identified, measures have been identified to solve them.

Key words: military service, religion, military-religious relations, military clergy.

Сотрудничество отечественного воинства и религиозных организаций, уходящее своими корнями вглубь истории, веками укрепляло духовно-нравственные силы защитников Родины. И лишь на протяжении советского периода эта духовная связь, отчасти, была ослаблена. Более того, утрата мировоззренческих и политико-идеологических ориентиров в 90-е годы прошлого столетия поставила на повестку вопрос о воссоздании духовных основ военной службы. В качестве одной из важнейших её составляющих стало взаимодействие Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений в сфере духовно-нравственного развития российских военнослужащих.

Необходимость дальнейшего исследования военно-религиозных отношений обусловлена кардинально изменившейся религиозной обстановкой в российском обществе, включая и его Вооружённых Силах.

Если в 80-х годах прошлого столетия среди военнослужащих, считающих себя верующими, насчитывалось менее одного процента, то к середине первого десятилетия XXI века эта цифра выросла до 70%.

Основным содержанием военно-религиозных отношений является создание условий для реализации прав военнослужащих на свободу совести и вероисповедания, а также организация и проведение духовно-нравственного и патриотического воспитания личного состава Вооружённых Сил РФ с целью укрепления духовного потенциала обороноспособности страны.

При исследовании военно-религиозных отношений, как подчёркивают В.Ю. Балабушевич и А.И. Гурский, необходимо учитывать, что они имеют объективную основу и субъективные факторы, особую роль среди которых занимает политическая составляющая [7, с. 18]. Данное обстоятельство подчёркивает необходимость разработки и реализации научно обоснованной государственной политики в сфере взаимодействия Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений.

Отметим, что военно-религиозные отношения выстраиваются в соответствии с нормативными правовыми актами. Тем самым, государственная политика в сфере взаимодействия Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений имеет прочные правовые основы.

Прежде всего, отметим, что современные военно-религиозные отношения имеют конституционно-правовые основания. В соответствии со ст. 28 Конституции РФ каждому гарантируется свобода совести, свобода вероисповедания, включая право исповедовать индивидуально или совместно с другими любую религию или не исповедовать никакой, свободно выбирать, иметь и распространять религиозные и иные убеждения и действовать в соответствии с ними. Отсюда следует, что каждому верующему военнослужащему конституционно гарантируется реализация права на свободу вероисповедания.

Данное конституционное право получило свою конкретизацию в федеральном законодательстве. Так, согласно ч.1 ст. 8 Федерального закона «О статусе военнослужащих» [1] военнослужащие в свободное от военной службы время вправе участвовать в богослужениях и религиозных церемониях как частные лица. Но при этом военнослужащие не вправе отказываться от исполнения обязанностей военной службы по мотивам отношения к религии и использовать свои служебные полномочия для пропаганды того или иного отношения к религии (ч. 2 ст. 8).

Отказ от исполнения обязанностей военной службы по любым, в том числе религиозным мотивам несовместим с самим характером воинской деятельности. Чтобы не возникали такого рода ситуации, ч. 3 ст. 59 Конституции РФ установлено, что гражданин РФ в случае, если его убеждениям или вероисповеданию противоречит несение военной службы, а также в иных установленных федеральным законом случаях имеет право на замену её альтернативной гражданской службой. С этой целью был принят Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 113-ФЗ «Об альтернативной гражданской службе», регламентирующий ее прохождение военнообязанными гражданами.

В норме ч.3 ст. 8 Федерального закона «О статусе военнослужащих» определено, что религиозная символика, религиозная литература и предметы культа используются военнослужащими индивидуально, что, отнюдь, не исключает коллективного и совместного их использования [11, с. 317].

Учитывая светский характер государства, в ч.4 ст. 8 Федерального закона «О статусе военнослужащих» закреплено, что «государство не несет обязанностей по удовлетворению потребностей военнослужащих, связанных с их религиозными убеждениями и необходимостью отправления религиозных обрядов».

Чётко регламентирована и позиция командования воинских частей по данному вопросу. Так, согласно ч.4 ст. 8 Федерального закона «О статусе военнослужащих» создание религиозных объединений в воинской части не допускается. Но при этом религиозные обряды на территории воинской части могут отправляться по просьбе военнослужащих за счет их собственных средств с разрешения командира.

В соответствии с ч.4 ст. 16 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» [2] командование воинских частей с учетом требований воинских уставов не препятствует участию военнослужащих в богослужениях, других религиозных обрядах и церемониях.

В соответствии с ч.4 ст. 4 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» [2] должностные лица органов государственной власти, других государственных органов и органов местного самоуправления, а также военнослужащие не вправе использовать свое служебное положение для формирования того или иного отношения к религии.

Соблюдение данного запрета наиболее важно в деятельности командиров и начальников всех уровней, располагающих значительными

полномочиями в отношении своих подчиненных. Дело в том, что публичное проявление командиром (начальником) определённого отношения к какой-либо религии (поддержка или неприязнь), несомненно, способно оказать серьёзное влияние на военнослужащих.

С целью практической реализации прав военнослужащих на свободу вероисповедания Министром обороны РФ было утверждено Положение по организации работы с верующими военнослужащими Вооружённых Сил РФ [5]. Ряд вопросов, касающихся военно-религиозных отношений, урегулированы соответствующими положениями Приказа Министра обороны РФ от 12.10. 2016 г. №655 «Об организации работы с личным составом в Вооружённых Силах Российской Федерации» [4].

Помимо правовых основ, важны и организационные основы взаимодействия Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений.

Как отмечает В.И. Веремчук, организационное взаимодействие военной организации и религиозных организаций предполагает наличие в армии военно-религиозной службы, деятельность которой способствует удовлетворению религиозных потребностей военнослужащих [8, с. 222].

С организационной точки зрения военно-религиозные отношения непосредственно развиваются благодаря проводимой работе со стороны Управления по взаимодействию с религиозными объединениями Главного военно-политического управления Вооружённых Сил РФ, с одной стороны, а, с другой – структурными подразделениями соответствующих конфессий.

Наиболее важное событие в постсоветский период, давшее мощный импульс дальнейшему развитию военно-религиозных отношений в нашей стране, произошло 21 июня 2009 года, когда Президентом РФ было оглашено решение о воссоздании в Вооружённых Силах РФ института военного духовенства. Оно стало знаковым событием для современной духовной жизни Вооружённых Сил РФ, подняв на новый уровень государственно-религиозные и военно-религиозные отношения в стране.

Соответствующее поручение было дано Министерству обороны РФ, которое и организовало непосредственную работу по воссозданию в Вооружённых Силах РФ института военного духовенства.

Отметим, что работа по воссозданию в Вооружённых Силах РФ института военного духовенства проводилась в несколько этапов.

В настоящее время в Вооружённых Силах РФ сформирована трехуровневая структура органов по работе с верующими военнору-

жащими [10]. Накоплен солидный практический опыт, в том числе в боевых условиях. Это касается, прежде всего, сотрудничества Вооруженных Сил РФ и Русской Православной Церкви в период проведения антитеррористической операции российских войск в Сирийской Арабской Республике. Так, широкую известность получило пастырское служение иерея Илии Азарина, являющегося помощником начальника авиационной базы «Хмеймим» по работе с верующими военнослужащими. В короткие сроки в полевых условиях была возведена часовня и построен православный храм. Уже в первый год пребывания на сирийской земле было крещено 66 военнослужащих Военно-космических Сил.

Наиболее важной сферой взаимодействия государства, Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений является практическая деятельность по формированию духовно-нравственных и профессиональных качеств личного состава армии и флота. Иными словами, в центре внимания светской и религиозной власти всегда находились вопросы, касающиеся духовно-нравственных основ профессиональной деятельности военнослужащих. Это обусловлено тем, что военная мощь государства во многом определяется её духовным потенциалом, мировоззрением военнослужащих, уровнем их морально-психологической подготовки, умением и готовностью с оружием в руках защищать Отечество.

Видными отечественными военачальниками именно духовные силы войск рассматривались в ряду главнейших факторов победы в войне, наряду с военно-технической подготовкой. Готовность жертвовать жизнь за Отечество и веру была и остается характерной чертой российского воина и выражает содержание воинской чести.

Отметим, что 2018 году в Министерстве обороны РФ создано Главное военно-политическое управление Вооруженных Сил РФ, в состав которого вошло Управление по взаимодействию с религиозными объединениями, призванное, в том числе, координировать отношения Вооруженных сил РФ, с одной стороны, и, с другой – Русской Православной Церкви и других традиционных конфессий.

В качестве самостоятельного направления военно-политической работы в Вооружённых Силах РФ определено взаимодействие с традиционными религиозными объединениями Российской Федерации и работа с верующими военнослужащими.

22 июня 2020 года произошло знаковое событие в истории военно-религиозных отношений – впервые был воздвигнут Главный храм Вооруженных Сил РФ. Построенный специально к юбилею Победы

в Великой Отечественной, символично, что открылся он в день, когда та страшная война началась. Это не просто храм – это целый комплекс, где всё говорит об истории и боли; о подвиге, который был совершен во имя будущей жизни. Проект называется «Дорога памяти» – это 1 418 шагов, по числу дней и ночей Великой Отечественной войны.

Глава Русской Православной Церкви в обращении к военнослужащим отметил: «Для того чтобы поступательным было наше историческое развитие, мы должны держать сухим порох в пороховницах. Вооруженные силы должны быть всегда на высоте своего призвания. Помимо необходимого технического оснащения важно, чтобы дух наших воинов был всегда несокрушимым и сильным» [9].

С момента открытия Главный храм Вооруженных Сил РФ становится местом проведения религиозных и духовно-нравственных мероприятий. Так, 30 сентября 2020 года в Патриаршем соборе в честь Воскресения Христова – Главном храме Вооруженных сил Российской Федерации прошли богослужения, посвященные 5-летию начала антитеррористической операции российских войск в Сирийской Арабской Республике.

Таким образом, создана материальная, институциональная, организационно-правовая, кадровая, информационно-коммуникационная основа военно-религиозных отношений в РФ.

Вместе с тем, остаются нерешёнными ряд проблем, касающихся взаимодействия государства, Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений.

Прежде всего, это касается наличия некоторой непоследовательности и противоречивости в позиции политического и военно-политического руководства страны по данному вопросу. С одной стороны, декларируется незыблемость конституционных положений о светском характере государства и отделении от него церкви. С другой стороны, заявляется о том, что без поддержки религии, без возрождения института военного духовенства невозможно обеспечение высокого духовного и морально-психологического состояния личного состава.

Более того, наблюдается противоречие между декларируемым «равноправием» религиозных объединений и фактически особым статусом Русской Православной Церкви, что наиболее ярко проявляется именно в сфере военно-религиозных отношений. По факту, руководство Министерства обороны РФ всячески расширяет сотрудничество с Русской Православной Церковью, а в отношениях с другими тради-

ционными в РФ конфессиями проявляет определённую сдержанность в контактах.

В связи с этим в основе современной государственной политики в сфере взаимодействия Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений, как представляется, должны находиться соответствующие конституционные положения:

– Российская Федерация – светское государство. Никакая религия не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной. Религиозные объединения отделены от государства и равны перед законом;

– каждому гарантируется свобода совести, свобода вероисповедания, включая право исповедовать индивидуально или совместно с другими любую религию или не исповедовать никакой, свободно выбирать, иметь и распространять религиозные и иные убеждения и действовать в соответствии с ними.

Исходя из этого, в основе военно-религиозных отношений должны находиться в диалектическом единстве положения о том, что религиозные объединения отделены от государства, и, следовательно, и от его военной организации, а, с другой стороны, верующим военнослужащим должны быть гарантированы условия на реализации своего права на свободу совести и свободу вероисповедания.

Помимо этого, можно выделить следующие проблемы, присущие современной системе военно-религиозных отношений:

1) Не в полной мере созданы необходимые условия для реализации прав военнослужащих на свободу вероисповедания и удовлетворения своих религиозных потребностей;

2) Недостаточная проработанность правового регулирования сферы взаимодействия Вооружённых Сил РФ и религиозных объединений;

В частности, имеет место разбросанность правовых положений, касающихся военно-религиозных отношений, по различным нормативным правовым актам;

3) Сохраняются проблемы, связанные с институализацией сотрудничества Вооружённых Сил и религиозных объединений;

4) Остаётся недостаточным уровень компетентности офицерского состава в области религиоведения;

5) Имеет место недостаточная научная разработанность военно-религиозной проблематики, включая механизмы реализации прав верующих военнослужащих в условиях воинской деятельности [7, с. 21].

На наш взгляд, к числу наиболее приоритетных направлений развития современной системы военно-религиозных отношений следует отнести: совершенствование организационно-правовых основ деятельности лиц, замещающих должности помощников командиров (начальников) по работе с верующими военнослужащими и повышение внимания к религиозно-подготовке военнослужащих, особенно офицерского состава.

Взаимодействие Вооруженных Сил РФ с религиозными объединениями должно строиться на добровольной и заинтересованной основе, без навязывания и пропаганды мировоззренческих взглядов.

Дальнейшее развитие военно-религиозных связей нужно выстраивать на основе чёткого понимания того, что они являются не целью, а средством достижения задачи по укреплению духовно-нравственных основ военной службы.

Таким образом, в рамках сотрудничества Вооруженных Сил РФ и религиозных объединений наработан практический опыт и имеются перспективы для его укрепления и расширения.

Расширение и углубление военно-религиозных отношений способствует укреплению духовных основ военной службы, духовно-нравственному развитию российских военнослужащих.

Список литературы:

1. О статусе военнослужащих: Федеральный закон от 27 мая 1998 г. № 76-ФЗ // Собр. законодательства РФ. – 1998. – № 22. – Ст. 2331.
2. О свободе совести и о религиозных объединениях: Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1997. № 39. Ст. 4465.
3. Об организации военно-политической работы в Вооружённых Силах Российской Федерации [Электронный ресурс]: Приказ Минобороны России от 22.07.2019 г. № 404. – Режим доступа: URL: <https://doc.mil.ru/documents1> (дата обращения: 10.04.2021).
4. Об организации работы с личным составом в Вооруженных Силах Российской Федерации [Электронный ресурс]: Приказ Министра обороны РФ от 12.10.2016 г. № 655. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.04.2021).
5. Положение по организации работы с верующими военнослужащими Вооруженных Сил Российской Федерации [Электронный ресурс]: Утверждено Министром обороны Российской Федерации 24 января 2010 г. – Режим доступа: URL: <https://doc.mil.ru> (дата обращения: 27.04.2021).

6. Артемьев А.А. Военно-церковные отношения в современном российском обществе: сущность и механизм реализации: Дис. ... канд. философ. наук / А.А. Артемьев. – М., 2019. – 121 с.

7. Балабушевич В.Ю. Взаимодействие армии и религии: состояние, проблемы, перспективы / В.Ю. Балабушевич, А.И. Гурский // Вестник Академии военных наук. – 2009. – № 1 (26). – С. 18–21.

8. Веремчук В.И. Социология религии / В.И. Веремчук. – М.: Дело, 2015. – 367 с.

9. Синодальный отдел Московского Патриархата по взаимодействию с Вооруженными Силами и правоохранительными органами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://pobeda.ru> (дата обращения: 27.04.2021).

10. Управление по работе с верующими военнослужащими [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://sc.mil.ru/social/organization> (дата обращения: 27.04.2021).

11. Шахов М.О. Правовые основы деятельности религиозных объединений в Российской Федерации / М.О. Шахов. – 2-е изд., доп. – М.: Изд-во Средненского монастыря, 2013. – 411 с.

Ханина Т.В.

студентка

*Тамбовского государственного
университета им. Г.Р. Державина*

Научный руководитель:

Труфанова Т.А.

кандидат психологических наук

*доцент кафедры кадрового управления
Тамбовского государственного университета
им. Г.Р. Державина*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается влияние организационной культуры на организационные процессы и эффективность организации, обосновывается необходимость развития организационной культуры в каждой организации, которая ставит своей целью успешное и долгое существование на рынке. В статье приводятся примеры, доказывающие влияние организационной культуры на динамику устойчивого и стабильного роста организации, ее эффективность.

Ключевые слова: организационная культура, нормы, ценности, персонал, эффективность работы организации.

Khanina T.V.

*student of Tambov State University
named after G. R. Derzhavin*

Scientific supervisor:

Trufanova T.A.

*PhD in psychology
Associate Professor of the Department
of Personnel Management
Tambov State University
named after G. R. Derzhavin*

THE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE COMPANY IS AN INTEGRAL PART OF THE SUCCESS OF THE ENTERPRISE

Abstract. The article examines the influence of organizational culture on organizational processes and the effectiveness of the organization, substantiates the need for the development of organizational culture in each organization, which aims at a successful and long existence in the market. The article provides examples proving the influence of organizational culture on the dynamics of sustainable and stable growth of an organization, its effectiveness.

Key words: organizational culture, norms, values, personnel, organizational performance.

В настоящее время далеко не все руководители считают, что организационной культуре стоит уделять большое внимание в организации. В каждой организации есть культура, вопрос только в том, управляет ли ей руководители или она создана стихийно. Любой коллективный труд всегда основан на социальных связях – здесь неизбежно возникает культура взаимоотношений, но ко всему этому стихийному и иногда неконтролируемому процессу, должна быть создана некая регламентация со стороны руководства. Именно руководство ставит цель, разрабатывает стратегию, кодекс делового поведения и пр. и доносит это до сотрудников организации в форме правил и норм взаимодействия на совещаниях, реакции на обратную связь и т.д.

Наиболее часто в управленческой литературе под организационной культурой подразумеваются ценности, нормы, которые транслируются организацией и служат ориентирами в поведении и действиях персонала, это то, как сотрудники думают и действуют. Э. Шейн дает следующее определение данному понятию: «органи-

зационная культура – это совокупность коллективных базовых правил, изобретённых, открытых или выработанных определённой группой людей по мере того, как она училась решать проблемы, связанные с адаптацией к внешней среде и внутренней интеграцией, и разработанных достаточно хорошо для того, чтобы считаться ценными» [7, с. 9].

Когда руководитель сконцентрирован на какой-либо частной проблеме, он не видит систему организации в целом. Он уделяет все время детали, находящейся внутри системы и не задумывается над вопросом: как преобразовать, построить культуру организации, чтобы сотрудники получали удовлетворение от своей работы, а их эффективность превышала стандартные ожидания [4, с. 19–20]?

Человеческие ресурсы – самый ценный капитал организации, а существующая в компании система ценностей, принципов, социально-психологический климат и регламенты поведения оказывают прямое воздействие на результаты труда сотрудников организации. Поэтому, важно научиться правильно управлять таким важным ресурсом как человеческий капитал.

Руководство часто видит причиной текучести кадров, конфликтов между сотрудниками, непонимания внутри управляющей команды, недостатки в организационной культуре – в плохой работе кадрового департамента, в некомпетентности и пассивности сотрудников. Однако зачастую, первопричина всего этого – сам руководитель [6, с. 212]. Можно пытаться транслировать любую организационную культуру в компании, но когда действия руководства идут в разрез с ценностями, которые она позиционирует, она не будет восприниматься и остальным коллективом организации.

Следует помнить о трех факторах организационной культуры: поведенческих, структурно-нормативных и внешних. Первые два фактора – это прямая ответственность руководства компании, но и третий не существует в отрыве от внутренних процессов, ведь отклик на экономическо-политические условия, особенность законодательства, коррупцию, конкуренцию и пр. – так же зависит от установок и решений руководителей компании.

На примере компании Alaris Medical Systems – одной из крупнейших в мире компаний, занимающаяся производством и продажей медицинского оборудования, можно наглядно увидеть, как трансформация культуры организации, в буквальном смысле, изменила результаты [3, с. 21–23]. Генеральный директор компании Дейв Шлоттерберг сыграл ключевую роль в процессе выведения ее из кризиса

и стремительном росте прибыли. Ранее в организации существовало правило жестких наказаний за ошибки, как следствие – боязнь брать ответственность на себя (при том, что даже в момент кризиса в компании работало много первоклассных специалистов), стремление не попадаться на глаза вышестоящему руководству, так как все это приводило к негативным последствиям. Культура Alaris сформировала менталитет выживания. Проблема была решена посредством изменения организационной культуры. Полностью был изменен морально-психологический климат организации. Опыт Alaris показывает, что гармоничная работа трех основных компонентов организационной культуры – опыта, убеждений и действий – приводит к достижению результатов. Именно культура определяет результаты, которых достигает организация, а не наоборот.

Организационная культура нуждается в изменениях не только в момент кризиса, но и в ситуации существования огромного набора старых традиций и привычек, которые существуют уже много лет и не приносят пользы [2, с. 153–155]. Изменения не происходят одновременно, часто встречают сопротивление, но тщательный поиск точек согласия относительно объектов изменений, позволит компании продвинуться дальше, а также обрести уверенность и сплоченную команду профессионалов, заинтересованную в результатах своего труда. Сотрудники организации должны превратиться в преданных своему делу командных игроков.

Вовлечение в рабочий процесс сотрудников и руководителей всех уровней позволяет добиться наибольшей эффективности и приводит к намеченным результатам. Здесь примером может служить компания ООО «НСК» (Новая сервисная компания) – ведущая технологическая компания на медиарекламном рынке. Руководство уделяет большое внимание организационной культуре и это дает свои результаты: высокие показатели, общая удовлетворенность рабочим процессом и работой в компании в целом. С 2017 года в НСК проходит ежегодный опрос «Вовлеченность», целью которого является анализ сильных и слабых сторон компании как работодателя, после чего, проводится значительная работа над аспектами, которые можно усовершенствовать.

При формировании и развитии организационной культуры важно уделять особое внимание корпоративным ценностям и традициям:

- Развитие персонала организации, его обучение, вклад в саморазвитие при помощи обучающих программ, тренингов, курсов, корпоративной библиотеки и пр. Сотрудник видит

и понимает, что он не является ресурсом, который компания истощает для получения выгоды, а в его профессиональном росте заинтересованы [1, с. 199–221].

- Транслирование организационной культуры компании на все ее уровнях и во всех филиалах (при их наличии). Для этого следует развивать информационную поддержку сотрудников, например, посредством интранета, разрабатывать план коммуникации, который, в свою очередь, предусматривает возможность обратной связи. Мало разработать тезисы и правила, их нужно внедрить.

- Немаловажным аспектом является соответствие современным тенденциям. Например, пользуются популярностью и дают хорошую результативность стажерские программы как методы привлечения молодых специалистов. Особое внимание необходимо уделять программам адаптации новых сотрудников: welcome-kit на входе и DVD с обращением генерального директора – это замечательно, но наличие человеческих отношений в коллективе, готовность прийти на помощь новичку, также очень важны. Именно здесь встает вопрос о развитии корпоративного духа, заинтересованности каждого сотрудника в результатах работы.

- Помимо заработной платы многие компании предоставляют сотрудникам различные льготы и преимущества: социальное страхование, специальные предложения от компании или партнеров, корпоративная мобильная связь, корпоративный транспорт, обеды или кофе за счет компании, подарки к значимым датам и многое другое. Это не только показатель достатка компании, даже с довольно ограниченным бюджетом всегда можно что-то предложить сотрудникам, в первую очередь, это показатель того, что руководство старается привнести что-то новое и полезное для каждого, показатель отдачи.

- Ценность представляет не только денежная мотивация персонала, но и нематериальная: организация труда и отдыха, похвальные листы и различные методы поощрения, поздравления со значимыми датами, организация корпоративных мероприятий и пр. Нужно уметь проявлять интерес к взглядам и идеям сотрудников, скорее всего, многие из них можно внедрить (если не сразу, то в будущем), ведь мнение рядовых сотрудников – это взгляд изнутри, куда часто руководитель просто не имеет возможности проникнуть.

Таким образом, при заинтересованности руководства компании исключительно в ее прибыли (или другом узком вопросе), постепенно

падает корпоративный дух, пропадает заинтересованность в своем труде у рядовых сотрудников, возрастает уровень текучести кадров, привлечь новых специалистов становится все сложнее, ведь нельзя забывать и об имидже компании на рынке. Именно развитие организационной культуры поможет решить данные проблемы. Чувство стабильности, надежности, социальной защищенности – это то, что свойственно искать любому человеку. А если мы говорим про такое время как «эпоха» covid-19, то данные потребности встают особенно остро.

Следует понимать один важный нюанс: разного рода реформы – это не одномоментный прорыв, а множество последовательных шагов [4]. Нельзя за неделю внедрить то, чего не было, или изменить привычки, которые уже устоялись. Также, отказ от совершенствования в момент уверенности в успехе – ошибка, организационная культура не может оставаться без участия, это неотделимый аспект бизнеса, который требует постоянного внимания.

Современные организации не статичны, они с каждым днем становятся лучше или хуже. Когда начинает преобладать негатив, сотрудники увольняются или падает уровень их эффективности в работе. Когда же в организации превалируют позитивные тенденции – люди склонны выкладываться, превышая индивидуальные и коллективные ожидания, они не хотят покидать такую компанию (зачастую, даже при наличии других выгодных предложений). Задача руководства – создать второй тип организации. Именно культура оказывает наибольшее влияние на то, удастся ли компании достичь поставленных целей.

Список литературы

1. Бруковская О., Осовицкая Н. Как построить HR-бренд вашей компании. 53 способа повысить привлекательность компании-работодателя / О. Бруковская, Н. Осовицкая. – СПб.: Питер, 2010. – 288 с.
2. Денисон Д. Изменение корпоративной культуры в организациях / Д. Денисон, Р. Хойшберг, Н. Лэйн, К. Лиф. – СПб.: Питер, 2015. – 192 с.
3. Коннорс Р. Меняя культуру, меняешь игру! Прорывная стратегия достижения результатов через трансформацию корпоративной культуры и формирование ответственности на всех уровнях организации / Р. Коннорс. – М.: Интеллектуальная Литература, 2020. – 215 с.
4. Куинн Р. Позитивная организация: Освобождение от стереотипов, принуждения, консерватизма / Р. Куинн. – М.: Изд. «Олимп-Бизнес», 2017. – 208 с.
5. Лейвин Берник К. Когда необходима перестройка корпоративной культуры / К. Лейвин Берник // Корпоративная культура и управление изменения-

ми: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс (Серия «Классика Harvard Business Review»), 2007. – С. 135–155.

6. Мелия М. Бизнес – это психология. Психологические координаты жизни современного делового человека / М. Мелия – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 372 с.

7. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство: Построение, эволюция, совершенствование: пер. с англ. / Э.Х. Шейн; под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 335 с.



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ТАМБОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

Научный журнал включен в РИНЦ (российский индекс научного цитирования), статьи публикуются в научных электронных библиотеках <http://elibrary.ru> и <http://cyberleninka.ru>.

Три тематических раздела научного журнала содержат статьи по актуальным проблемам современного научного знания и его компонентов.

Для научных работников, преподавательского состава вузов, студентов, аспирантов, работников общественных организаций, а также государственных и муниципальных служащих.