

ВЕСТНИК

факультета управления СПбГЭУ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 17
2024



Учредитель журнала – ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

Издатель журнала: Факультет управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Редакционная коллегия:

Максимцев И.А. – доктор экономических наук (Россия); **Горбашко Е.А.** – доктор экономических наук (Россия); **Федосеев И.В.** – доктор экономических наук (Россия); **Бездудная А.Г.** – доктор экономических наук (Россия); **Бутан Ян Мульер** – Ph. D. (Франция); **Дюкло Николая Луи** – Ph. D. (Франция); **Карлик А.Е.** – доктор экономических наук (Россия); **Миллер А.Е.** – доктор экономических наук (Россия); **Омаров М.М.** – доктор экономических наук (Россия); **Пашковская И.Н.** – доктор педагогических наук, (Россия); **Потемкин В.К.** – доктор экономических наук (Россия); **Саакян А.К.** – доктор социологических наук (Армения); **Трифонова Н.В.** – кандидат экономических наук (Россия); **Шматко А.Д.** – доктор экономических наук (Россия); **Яновская О.А.** – доктор экономических наук (Казахстан); **Погорельцев А.С.** – ответственный редактор (Россия).

«Вестник факультета управления СПбГЭУ» зарегистрирован как самостоятельное средство массовой информации в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (РОСКОМНАДЗОР) (свидетельство о регистрации средства массовой информации ЭЛ № ФС 77-68585.)

Периодичность издания – 4 выпуска в год.

Все номера журнала находятся в свободном доступе на сайте: vf.u.unecon.ru

Адрес редакции: 191002, г. Санкт-Петербург, ул. Марата д.27, ауд. К-316.

Телефон редакции: (812) 500-43-11.

e-mail: science_DU@unecon.ru

Содержание

<i>Аветисян А. А., Варданян И. С.</i> Инновационный вид бизнеса: преобразование традиционных отраслей в условиях новых глобальных вызовов	3
<i>Андросенко Н. В., Шарипова З. И.</i> Актуальные проблемы складской логистики	7
<i>Бонюшко Н. А., Спирин А. А.</i> Офсетные контракты как фактор повышения качества промышленной политики субъектов Российской Федерации	15
<i>Бочкарев Н. С., Егорова Т. А.</i> Организация процессов проведения сделок слияния и поглощения согласно классификационным признакам.....	26
<i>Герасименко О. В., Лайхо М.</i> Применение модели компетенций в оценке персонала как стратегический вектор развития организации	34
<i>Глубокова Д. К., Юденко М. Н.</i> Государственная экологическая политика России: оценка достигнутых результатов.....	44
<i>Дымова О. О.</i> Вопросы системного развития транспортно-логистического потенциала Арктической зоны РФ	50
<i>Овсиян М. В.</i> Реформа унитарных предприятий.....	57
<i>Патракова А. С., Колистратова А. В., Степанов С. А.</i> Социальные девиации в студенческой среде и их влияние на процесс обучения	62
<i>Таминова К. Р., Овсиян М. В.</i> Государственные закупки в современных условиях.....	74
<i>Чурай В. С.</i> Роль социально-культурных проектов в общественно-политических аспектах жизни молодёжи РФ	80
<i>Чэнь Х., Растова Ю. И.</i> Инструменты регулирования рынка недвижимости в Китае.....	84

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 3–6.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 3–6.

Научная статья

УДК 336:004.8

**ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД БИЗНЕСА:
ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ТРАДИЦИОННЫХ ОТРАСЛЕЙ
В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ**

**Аветисян Артём Артакович¹
Варданян Ирина Самвеловна²**

¹ Санкт-Петербургское государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Колледж Звёздный»,
Санкт-Петербург, Российская Федерация
² Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В условиях современной быстро меняющейся и глобальной экономики, преобразование традиционных отраслей становится важным вопросом для долгосрочного развития бизнеса. Цель этой научной статьи – рассмотреть инновационный вид бизнеса и его значимость в преобразовании традиционных отраслей в условиях новых глобальных вызовов. В статье описывается проблема, актуальность темы, а также определены цель и задачи исследования.

Ключевые слова: искусственный интеллект, инновации, компания, бизнес, отрасль.

Для цитирования: Аветисян А. А., Варданян И. С. Инновационный вид бизнеса: преобразование традиционных отраслей в условиях новых глобальных вызовов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 3–6.

Original article

**INNOVATIVE TYPE OF BUSINESS:
TRANSFORMATION OF TRADITIONAL INDUSTRIES
IN THE FACE OF NEW GLOBAL CHALLENGES**

**Avetisyan Artem A.¹
Vardanyan Irina S.²**

¹ Saint-Petersburg State Budgetary
Professional Educational Institution “College Zvezdny”,
Saint-Petersburg, Russian Federation
² Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. In today’s fast-paced and global economy, transformation of traditional industries becomes an important issue for long-term business development. The purpose of this scientific article is to consider an innovative type of business and its significance in transforming traditional in-

dustries in the face of new global challenges. The article describes the problem, the relevance of the topic, and also defines the purpose and objectives of the study.

Keywords: artificial intelligence, innovation, company, business, industry.

For citation: Avetisyan A. A., Vardanyan I. S. Innovative type of business: transformation of traditional industries in the context of new global challenges. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:3–6. (In Russ.)

Введение

В контексте глобальных вызовов, таких как быстро меняющаяся технологическая среда, изменения потребительского спроса и растущая конкуренция, традиционные отрасли сталкиваются с необходимостью преобразования для обеспечения своего долгосрочного успеха. Инновационный вид бизнеса представляет собой подход, основанный на внедрении современных технологий, навыков и концепций в процессы производства и управления, позволяя компаниям обновляться и адаптироваться к новым вызовам. В данной статье мы разберём основные примеры успешного преобразования традиционных отраслей.

Методы исследования

Ситуационный и системный анализ, синтез, обобщение справочной и научной литературы.

Автомобильная отрасль

Появление электрических автомобилей, автономных транспортных средств и новых мобильных сервисов привнесло инновации в традиционную автомобильную отрасль.

К примеру, компания *Uber* применяет инновационную бизнес-модель, которая изменила традиционную систему такси. Они создали платформу, которая связывает пассажиров и водителей с помощью современных технологий и мобильных приложений. Это позволило компании предложить удобные, доступные и надежные услуги перевозки. Кроме того, *Uber* активно использует данные и аналитику для оптимизации своих операций. Они анализируют данные о спросе, прогнозируют пассажиропотоки и оптимизируют распределение ресурсов для улучшения эффективности [4]. Это позволяет *Uber* предлагать быструю и надежную услугу своим клиентам.

Стартап *Waymo*, которая занимается созданием безопасных, надежных и экологически устойчивых автомобилей, которые способны перевозить людей и грузы без участия водителя. Один из главных секретов *Waymo* заключается в их экспертизе в области искусственного интеллекта и автономных технологий. Компания усиленно работает над разработкой и совершенствованием систем машинного обучения, компьютерного зрения и датчиков, которые обеспечивают надежное функционирование автономных автомобилей *Waymo* [5]. Кроме того, одним из ключевых аспектов работы *Waymo* является сбор и использование большого объема данных. Компания активно собирает данные из разных дорожных сценариев и условий, чтобы улучшить свои алгоритмы и обучить свои системы. Тестирование проводится в различных городах и на различных дорожных условиях, чтобы убедиться в эффективности и надежности автономных автомобилей *Waymo*.

Отрасль розничной торговли

Рост интернет-торговли и электронной коммерции привел к необходимости преобразования традиционных розничных магазинов. Компании, такие как *Amazon* и *Alibaba*, успешно объединили онлайн и офлайн продажи, создав сочетание физических магазинов и цифровых платформ. Это позволило им реализовать уникальные стратегии продаж, повышать клиентское удовлетворение и проникновение на международные рынки.

Компания *Amazon* уже давно не является обычной площадкой для интернет-торговли, это целая экосистема. У этой компании есть собственное изобретение *Amazon Web Services (AWS)* – это одна из крупнейших облачных платформ в мире, которая предлагает услуги хостинга, вычислений, хранения данных и многие другие технологии облачного компьютеринга для компаний и организаций различных масштабов [3]. Кроме того, компания *Amazon* активно инвестирует в искусственный интеллект и машинное обучение. Они применяют технологии ИИ в своих продуктах и услугах, таких как голосовой помощник *Amazon Alexa* и системы автоматизации складской логистики в собственных складах. Один из примеров такого использования роботов – система *Amazon Robotics*, которая включает в себя Мобильных роботов по имени *Drives (MRDs)* и роботов пользовательской высоты *PUPs (Picking Units)*. *MRDs* выполняют задачи перемещения рейковых стеллажей, уменьшая время и затраты на переносимые операции. *PUPs*, в свою очередь, автоматизируют сортировку и доставку товаров на уровне пикеров, облегчая работу складского персонала. В результате использования роботов *Amazon* может увеличить скорость обработки заказов, сократить время доставки и улучшить эффективность своих складов.

Производство и строительство

Внедрение автоматизированных систем, 3D-печати и смарт-технологий преобразовало традиционные отрасли производства и строительства. Это позволяет компаниям улучшать качество продукции, оптимизировать процессы и снижать издержки, а также создавать экологически устойчивые решения.

Один из таких примеров – стартап, основанный российским предпринимателем из Иркутска, *Apis Cor*, занимается разработкой уникального мобильного строительного 3D-принтера. В феврале 2017 года в Подмоскowie напечатали первый полноценный дом на 3D принтере [1]. Печать стен дома площадью 38 кв. м заняла 24 часа машинного времени, прочие работы – около трех недель. В итоге появился маленький полноценный одноэтажный дом – с гостиной, кухней, санузлом, системами отопления и электроснабжением. Бетонная смесь, из которой дом сделан, как утверждает компания, может служить до 175 лет. Себестоимость «печатного» строительства под ключ составила 593,6 тыс. руб., или около 16 тыс. руб. за 1 кв. м, что дешевле строительства стандартным способом.

Инновационный вид бизнеса является неотъемлемой составляющей успешного развития традиционных отраслей в условиях новых глобальных вызовов. Преобразование традиционных отраслей требует реализации новых идей, технологий и стратегий. Примеры успешных преобразований показывают, что

инновации ведут к развитию новых бизнес-моделей, оптимизации процессов и созданию устойчивых преимуществ на рынке.

Результаты

В разных сферах бизнеса были выявлены инновации, которые были внедрены в ходе глобальных изменений в мире: в автомобильной отрасли – это, как правило, искусственный интеллект и системы сбора аналитики и данных, которые позволяют делать свои сервисы более привлекательными для клиентов и при этом зарабатывать больше, анализируя спрос. В отрасли розничной торговли основными изменениями стало внедрение роботов, которые выполняют задачи на складах. В производстве и строительстве основным нововведением стала 3D печать, позволяющая сокращать время строительства и оптимизировать расходы.

Список источников

1. *Левинская А.* Стройка 3D: Никита Чен-юн-тай первым в России напечатал дом [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/magazine/2017/06/592567559a7947e1bb4b7ea9>.
2. *Расулеф А.Ф.* Электронная коммерция как инструмент инновационного развития экономики строительной отрасли [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-kak-faktor-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki-stroitelnoy-otrasli/viewer>.
3. *Сычёв И.* Роботы Amazon справляются со своими задачами в 4 раза быстрее человека [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://habr.com/ru/articles/395161/>
4. ProjectPro. How Uber uses data science to reinvent transportation: Understand how the ride sharing service Uber uses big data and data science to reinvent transportation and logistics globally [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.projectpro.io/article/how-uber-uses-data-science-to-reinvent-transportation/290>.
5. Waymo. Transforming mobility with self-driving cars [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://x.company/projects/waymo/>

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 7–14.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 7–14.

Научная статья

УДК 656.01

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

Андросенко Наталья Витальевна¹

Шарипова Зухра Ильгизовна²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. Статья посвящена основным проблемам современной складской логистики как на уровне отдельно взятого предприятия, так и для данной отрасли в целом. Раскрыта суть понятия «складская логистика», а также приведены основные требования к построению качественной складской логистической системы. Выявлены барьеры, препятствующие развитию данной сферы деятельности, среди которых как наиболее значимые авторами выделяются неразвитая инфраструктура, использование устаревших технологий, а также дефицит квалифицированных кадров. Также проанализированы главные логистические тенденции и тренды российского логистического рынка. Обоснована необходимость развития сферы логистики склада и даны общие рекомендации по выбору направления такого развития для предприятий, в частности посредством привлечения высококвалифицированных кадров на аутсорсинг, создания системы корпоративного обучения и повышения квалификации, внедрения и использования инновационных продуктов и автоматизации процессов.

Ключевые слова: складская логистика, логистический аутсорсинг, транспортно-логистические услуги, склад, бизнес-процессы склада, 3PL-оператор.

Для цитирования: Андросенко Н. В., Шарипова З. И. Актуальные проблемы складской логистики // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 7–14.

Original article

CURRENT PROBLEMS OF WAREHOUSE LOGISTICS

Androsenko Natalia V.¹

Sharipova Zukhra I.²

^{1,2} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article is devoted to the main problems of modern warehouse logistics both at the level of a single enterprise and for this sphere as a whole. The essence of the concept of «warehouse logistics» is revealed, as well as the basic requirements for building a high-quality warehouse logistics system. The main barriers hindering the development of this sector of the economy have

been identified. Among the main problems are underdeveloped infrastructure, lagging behind foreign technologies, as well as a lack of qualified personnel. The current trends in the market and the main trends are also analyzed. The need for the development of warehouse logistics is justified and general recommendations are given for enterprises, in particular: attracting highly qualified personnel to outsourcing, creating a training and advanced training system, introducing and using innovative products and automating processes.

Keywords: warehouse logistics, logistics outsourcing, transport and logistics services, warehouse, warehouse business processes, 3PL operator.

For citation: Androsenko N. V., Sharipova Z. I. Current problems of warehouse logistics. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:7–14. (In Russ.)

В современных экономических условиях важным и незаменимым элементом деятельности любого предприятия, определяющим его взаимосвязь с потребителем и соответственно, долгосрочные цели его развития, выступает грамотное построение системы складской логистики. В значительной мере мощный импульс развитию данной сферы деятельности дал период пандемии, когда были нарушены традиционные логистические цепочки и возникла необходимость в быстрой адаптации компаний к изменившимся условиям хозяйствования и неопределенности, потребовавшей качественных преобразований в данной сфере.

Сегодня российский рынок транспортно-логистических услуг постепенно развивается, о чем свидетельствуют доступные статистические данные. Так, по данным исследовательского агентства М. А. Research, графически представленным на рис. 1, на протяжении последних десяти лет можно наблюдать стабильный рост рынка логистических услуг.



Рис. 1. Динамика рынка транспортно-логистических услуг в России за 2008–2022 гг. [4]

Несмотря на постепенную эволюцию российского рынка логистики, он все еще уступает по уровню и темпам развития своим зарубежным конкурентам в странах Европы, США и Китае, что объясняется наличием ряда барьеров, препятствующих дальнейшему поступательному развитию и продвижению передовых технологий в данной сфере. Изучению существующих проблем складской логистики, основных трендов, влияющих на отрасль, и современных тенденций развития рынка складских услуг посвящена данная статья.

В первую очередь необходимо обратиться к существующей терминологии, для того чтобы дать точное определение понятию складской логистики. Следует отметить, что единого общепринятого определения данного понятия в отечественной научной литературе нет. Очевидно, что складская логистика является составной частью общей системы логистики предприятия и является одним из звеньев в отраслевой транспортно-логистической цепочке. Она существует в границах пути продукта от изготовителя до потребителя, т. е. направлена, прежде всего, на организацию продвижения товара. Традиционно к основным функциям складской логистики относят прием продукции, ее размещение и хранение, а затем дальнейшую подготовку к выдаче и отгрузке конечному потребителю. Так как цель любого хозяйствующего субъекта – это увеличение собственной прибыли, то конечная цель логистики склада – снижение расходов, связанных с хранением и отгрузкой товаров. Таким образом, исходя из сущности понятия «складская логистика», можно дать следующее определение: складская логистика – это совокупность организационно-управленческих процессов, направленных на рациональное управление помещением склада и запасами, находящимися в нем.

При этом можно выделить ряд требований, соответствие которым напрямую будет определять уровень развития складской логистики компании и ее результативность:

- 1) наличие необходимого количества площадей складских помещений. Правильно рассчитанное количество помещений позволит избежать лишних расходов, связанных с транспортировкой активов при недостатке складских площадей и с высоким содержанием при их избыточном количестве, то есть компании необходимо правильно определить баланс между размером склада и затратами на поддержание его работы;
- 2) грамотное размещение склада. Неудачное расположение складского комплекса негативно сказывается на расходах компании, так как локация напрямую влияет на затраты компании на транспортировку материальных ценностей, как к точкам приемки товаров заказчиками/потребителями, так и между производственными помещениями самого предприятия;
- 3) отрегулированная система складирования. Склад при осуществлении своей деятельности должен опираться на существующие правила, нормы и требования, установленные действующими законодательными и нормативными документами или внутренними организационными документами самой компании, а также определенными условиями договоров с клиентами. Наличие четкой системы правил по размеще-

- нию, упаковке и отгрузке товаров позволяет максимально оптимизировать работу склада, минимизировать ошибки и выстроить четкий механизм работы, в котором каждый работник понимает, каким должен быть конечный результат его работы. Примером одного из правил грамотной системы складирования является расположение наиболее популярных товаров в легкодоступных местах для обеспечения возможности быстрого перемещения в зону комплектации и упаковки;
- 4) грамотно составленная схема расположения мест хранения. При подготовке склада к началу работы и введению его в эксплуатацию должны быть разработаны специальные схемы хранения, позволяющие максимально эффективно использовать имеющееся пространство, как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскостях. Необходимо рационально организовать рабочее пространство для обеспечения доступа работников к хранящимся товарным ценностям и свободному движению техники для погрузочно-разгрузочных работ, а также своевременному перемещению отгружаемых товаров к местам отгрузки. При этом все пространство должно соответствовать требованиям производственной безопасности и охраны труда;
 - 5) наличие системы контроля складских операций. Без осуществления контроля операций невозможно оценить то, насколько склад эффективно работает. В работе любого складского комплекса необходимо следить за такими важными показателями, определяющими эффективность его функционирования, как затрачиваемое время на обработку заявки и ее выполнение, уровень заполненности склада и количество находящихся на нем запасов и т. д. Должны быть установлены целевые KPI для оценки степени достижения целей и оптимальности отдельных процессов и работы сотрудников;
 - б) организационно упорядоченная информационная система. Для эффективной работы склада необходим налаженный документооборот и система учета, что позволит отслеживать время поступления и убытия материальных ценностей со склада, их внутренние перемещения и расположение в конкретный момент времени. Значительно упрощает процесс контроля и мониторинга хода осуществляемых на складе процессов использование специализированных информационных программ [2].

К сожалению, далеко не все компании, осуществляющие деятельность в сфере складской логистики, могут похвастаться тем, что удовлетворяют описанным выше требованиям. Анализ опыта деятельности российских предприятий на рынке складских услуг позволил выявить наиболее типичные проблемы, характерные для внутренних бизнес-процессов в данной сфере.

К основным бизнес-процессам склада относятся: прием и размещение товаров, хранение, подбор и комплектация заказа, инвентаризация и отгрузка. Об эффективности данных процессов или же о наличии в них «узких» мест, т. е. проблемных зон, требующих усовершенствования, можно судить исходя из показателей KPI, общепринятых или установленных самой компанией. Среди наиболее распространенных сегодня проблем логистики склада следует выделить следующие:

- неэффективное использование складских площадей (в результате недочетов и ошибок при проектировании и планировании технологических зон, что ведет к низкой пропускной способности складских помещений);
- неэффективная внутренняя логистика (из-за отсутствия схемы движения товаропотоков и маршрутов перемещения по складу);
- медленная приемка и отпуск товарно-материальных ценностей (в результате неграмотно налаженного документооборота, отсутствия автоматизации процессов и непродуманного проектирования здания).

Решение таких проблем, возникающих внутри компании, требует глубокого анализа ее деятельности и внутренней среды, а также разработки корректирующих действий по ликвидации негативного воздействия данных проблем и устранения их первопричины.

Если же говорить о состоянии данной сферы в России в целом, то можно выделить ряд серьезных барьеров, которые оказывают наиболее негативное воздействие на деятельность предприятий в сфере складской логистики, препятствуя их развитию, и в этой связи требующих разработки действенных корректирующих и предупреждающих действий в первую очередь.

Одной из распространенных проблем в сфере складской логистики является неправильно выстроенная и проводимая кадровая политика. К сожалению, многие руководители высшего звена не рассматривают систему подготовки и развития кадров в качестве необходимой и приоритетной статьи расходов, зачастую экономя не только на развитии, но и на необходимой для качественного выполнения организационных задач штатной численности.

Недостаток сотрудников в штате приводит к тому, что на выполнение многих задач просто не находится человека, готового к ним приступить. Также может возникнуть ситуация, когда на сотрудников накладываются дополнительные обязанности, которые не соответствуют функционалу этой должности. Например, сотрудник, который должен заниматься размещением товаров, вынужден также заниматься их упаковкой. Это закономерно ведет к снижению уровня качества предоставляемых услуг, так как сотрудник либо не успевает выполнять свои основные обязанности, либо выполняет дополнительные недостаточно качественно, ввиду отсутствия соответствующих умений и навыков по осуществлению данного процесса. Кроме того, нередки случаи возложения дополнительных обязанностей без соответствующей дополнительной оплаты труда, что, безусловно, не способствует мотивации сотрудников, скорее наоборот.

Что касается повышения квалификации сотрудников, то часто можно столкнуться с ситуацией, когда человек после приема на работу очень быстро приступает к своим должностным обязанностям, так как система обучения направлена на то, чтобы как можно скорее внедрить сотрудника в производственный процесс, а не на его качественную подготовку к работе, или же таковая может вовсе отсутствовать. Это закономерно ведет к тому, что ключевые процессы в компании будут обладать низким уровнем качества, т. к. будут осуществляться недостаточно компетентным персоналом, не обладающим достаточным уровнем профессионализма. При этом хочется подчеркнуть, что на фоне

наблюдающегося сегодня дефицита рабочих кадров в лице водителей, работников складов и специалистов в области комплексных логистических услуг подготовка и обучение новых сотрудников, как и обеспечение возможности получения дополнительных знаний и повышения квалификации – это те направления деятельности, на которые должны обращать внимание в современных условиях все компании, независимо от сферы деятельности.

Еще одной немаловажной проблемой является неравномерное размещение складских помещений на территории страны. Во многих районах наблюдается недостаток складских помещений высокого качества, так как преобладающая часть из них сконцентрирована в центральной и западной части России – в Москве и Санкт-Петербурге. Так, по статистическим данным на территорию Москвы и Московской области приходится 55% всех высококачественных складских помещений, на Санкт-Петербург и Ленинградскую область – 11%, оставшиеся 34% приходятся на остальные регионы страны [5].

К этой же проблеме можно отнести отсутствие системности и хаотичность в части принятия решений о расположении складских помещений и комплексов. Так, выделение участков для логистических объектов происходит по принципу «где получится», а не там, где это действительно необходимо, что часто связано с недостаточной развитостью построения логистических взаимоотношений из-за непроработанности нормативной и законодательной базы в этих вопросах [1].

Также важной проблемой является недостаточно высокий уровень качества оказания логистических услуг. В условиях развитой рыночной экономики залогом успеха компании в любой сфере деятельности является ориентация потребителя. Растущая конкуренция способствует тому, что компании стараются завоевать доверие своих клиентов, сформировать в их глазах положительный имидж как надежного партнера. Это подразумевает предоставление широкого спектра услуг и сопровождение на каждом этапе всего логистического процесса. Так, клиент ожидает, помимо услуг складского хранения, также возможности предоставления компанией помощи в оформлении всех необходимых документов, грамотном урегулировании конфликтных и спорных ситуаций и т. п. Однако не многие отечественные компании могут похвастаться наличием мощностей или возможностей для такой диверсификации.

Что касается современных тенденций, которые можно выделить на сегодняшний день в сфере развития складской логистики, то в первую очередь следует отметить автоматизацию бизнес-процессов. Автоматизация и внедрение IT-технологий для оптимизации бизнес-процессов является закономерным этапом в период повсеместной цифровизации и развития информационных технологий. Очевидным толчком этому процессу послужил период пандемии, когда происходящие изменения на рынке привели к повышению тарифов и изменению цепочек поставок. В результате во всех компаниях остро встал вопрос оперативного внедрения методов управления на основе реализации IT-проектов, позволяющих компании выжить, а в некоторых случаях и нарастить свои обороты. Так, стали популярны решения по запуску сервисов экспресс-доставки и бесконтактной доставки, использованию дронов и роботов для сборки и комплектации заказов и т. п. [3].

Повсеместно происходит внедрение специализированных систем WMS (система управления складом) и OMS (система управления заказами), которые направлены на помощь в повышении эффективности процессов приемки и отправки грузов и оперативности обработки заказов, а также способствуют снижению количества ошибок и влияния человеческого фактора.

Стоит отметить тот факт, что все бóльшую популярность приобретают 3PL-операторы [4]. Они представляют собой логистический аутсорсинг, который предоставляет компании услуги по хранению, обработке и управлению ее запасами, а также доставке до потребителя. Схема доставки продукции при такой системе выглядит следующим образом: производитель заключает договор ответственного хранения и оказания полного пакета логистических услуг с 3PL-оператором; 3PL-оператор принимает на себя ответственность за получение, размещение и хранение товара; товар доставляется конечному потребителю по факту оформления заявки. Хранение происходит в своих собственных складских помещениях, а доставка – за счет собственного автопарка.

Растущая популярность описанных выше сервисов связана главным образом с потребностью компаний в делегировании своих задач в сфере логистики для фокусировки на масштабировании и расширении своего собственного бизнеса. Также растущий спрос потребителей на получение комплексного пакета логистических услуг и наращивание объемов перевозок в целом привели к тому, что компании начали обращаться к помощи третьей стороны. С одной стороны, в этом случае компания извлекает очевидные преимущества, получая качественный сервис, экономя свои финансовые и иные виды ресурсов, расширяя географию обслуживания. Но, с другой стороны, существует и ряд минусов, а именно: возможность утечки информационных данных, ограничение влияния на логистические процессы и большая зависимость от фирмы-подрядчика.

Также стоит сказать об ориентации на поставщиков из стран Азии и Китая. Сегодня основной импортный поток берет направление именно от них, поэтому перераспределение рынка, несомненно, будет в их пользу. Также после ухода с отечественного рынка европейских и американских компаний именно азиатские страны сегодня предлагают функциональные решения по автоматизации складских процессов.

Подводя итог вышесказанному, можно выделить следующие основные проблемы в сфере отечественной складской логистики: неправильная кадровая политика, слабо развитая инфраструктура и использование устаревших технологий. Данные проблемы требуют комплексного решения, а в разрезе отдельной компании – проведения многофакторного анализа, разработки соответствующих проектов и программ по оптимизации и развитию.

Проведенный анализ позволяет сформулировать ряд общих рекомендаций для предприятий, которые помогут избежать перечисленных ранее проблем или минимизировать их негативные последствия:

- внедрение системы обучения и повышения квалификации работников склада сотрудников;
- привлечение квалифицированных специалистов на аутсорсинг;

- приобретение и внедрение цифровых программ, позволяющих оптимизировать и автоматизировать работу склада (WMS, OMS и т. п.);
- мониторинг рынка с целью отслеживания появления и оперативного применения инновационных технологий;
- делегирование логистических вопросов высококачественным профессионалам: например, 3PL- операторам и логистическим центрам.

В заключение следует еще раз отметить необходимость развития сферы складской логистики. Именно она выступает связующим звеном между производителем товара и его конечным потребителем. Без усилий компании, направленных на развитие и поддержание эффективной работы логистики склада, отвечающей передовому опыту, невозможно сегодня достигнуть экономического успеха и устойчивых позиций на рынке.

Список источников

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/94460/> (дата обращения: 10.03.2024).
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для бакалавров. — М.: Дашков и К, 2019. — 420 с.
3. Прусова В. И., Тимофеева А. О., Булькина А. С. Проблемы логистических компаний в условиях нестабильной экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № 12. — С. 238–242.
4. Рынок логистического аутсорсинга: итоги 2021 г., оценка 2022 г., прогноз до 2025 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ma-research.ru/novosti-issledovaniy/item/349-po-itogam-2022-g-rynok-transportno-logisticheskikh-v-realnykh-tsenakh-mozhet-sokratitsya-na-6-3.html> (дата обращения: 11.03.2024).
5. Рынок складской недвижимости регионов России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://media.kf.expert/lenta_analytics/0/653/NF%20Group_Industrial_Regions_RU%20 (дата обращения: 11.03.2024).

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 15–25.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 15–25.

Научная статья

УДК 332.1

ОФСЕТНЫЕ КОНТРАКТЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бонюшко Наталья Анатольевна¹

Спирин Антон Алексеевич²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассмотрен механизм применения офсетных контрактов, который введен в контрактную систему в 2016 году. Под офсетными контрактами в 44-ФЗ понимаются контракты жизненного цикла и контракты со встречными инвестиционными обязательствами, которые более подробно рассмотрены в статье. Определено, что такие контракты способствуют повышению качества при проведении промышленной политики субъектов РФ. Выявлено, что несмотря на положительный эффект от заключения контрактов со встречными инвестиционными обязательствами, они остаются недоступными для многих субъектов РФ, позволить такие закупки может только Москва. В статье рассмотрены действующие контракты со встречными обязательствами, представлена структура таких закупок по субъектам РФ. Авторами предложены поправки в 44-ФЗ, которые сделают офсетные закупки более доступными для всех регионов России, что позволит повысить качество проводимой региональной промышленной политики.

Ключевые слова: контрактная система, качество экономики, промышленность РФ, контракт жизненного цикла, встречные инвестиционные обязательства, государственно-частное партнерство, офсетный контракт.

Для цитирования: Бонюшко Н. А., Спирин А. А. Офсетные контракты как фактор повышения качества промышленной политики субъектов РФ // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 15–25.

Original article

OFFSET CONTRACTS AS A FACTOR IN IMPROVING THE QUALITY OF INDUSTRIAL POLICY OF THE RUSSIAN FEDERAL SUBJECTS

Bonyushko Natalia A.¹

Spirin Anton A.²

^{1,2} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article discusses the mechanism for using offset contracts, which was introduced into the contract system in 2016. Offset contracts in 44-FZ mean life cycle contracts and con-

tracts with counter investment obligations, which are discussed in more detail in the article. It has been determined that such contracts contribute to improving the quality of the industrial policy of the federal subjects of Russian Federation. It was revealed that despite the positive effect of concluding contracts with counter investment obligations, they remain inaccessible to many constituent entities of the Russian Federation; only Moscow can allow such purchases. The article examines existing contracts with counter-obligations and presents the structure of such purchases by constituent entities of the Russian Federation. The authors proposed amendments to 44-FZ, which would make offset procurement more accessible to all regions of Russia, which would improve the quality of the regional industrial policy.

Keywords: contract system, economic quality, industry of the Russian Federation, life cycle contract, counter investment obligations, public-private partnership, offset contract.

For citation: *Bonyushko N. A., Spirin A. A. Offset contracts as a factor in improving the quality of industrial policy of the Russian federal subjects. Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024; 17:15–25. (In Russ.)*

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) является одним из главных механизмов взаимодействия бизнеса и государства для решения социально-экономических проблем. От государства и частного сектора ожидают быстрых и решительных действий в ответ на технологический прогресс и новые экономические вызовы, преодолеть которые проще в совместной кооперации. Поэтому неудивительно, что ГЧП распространяется за пределы 224-ФЗ и новые формы взаимодействия между государством и бизнесом появляются в различных областях экономики, например, в государственном заказе.

Значимость сектора государственных закупок велика для экономики Российской Федерации. На госзаказ приходится около трети ВВП страны [5]. За 3 квартала 2023 года объем заключенных контрактов только в рамках 44-ФЗ составил 8 544,4 млрд руб., что на 853,3 млрд руб. превышает значение за аналогичный период в 2022 году [4, с. 17].

В связи с высокой долей затрат на госзакупки их роль в российской экономике выходит за пределы основной функции – обеспечение государственных и муниципальных нужд. Сегодня госзакупки также отвечают за инновационную политику, импортозамещение, регулирование спроса на продукцию и услуги, интеграцию в рамках ЕАЭС, являются частью промышленной политики страны.

Государственные закупки – это сфера экономики, в которой бизнес и государство активно сотрудничают друг с другом: государственные и муниципальные органы размещают заказы, а субъекты предпринимательства за определенную цену выполняют их. В контрактную систему были заложены механизмы ГЧП с начала её действия в 2014 году [2, с. 81]. Например, у заказчиков появилась возможность заключать с поставщиками контракты жизненного цикла, которые предусматривают не только поставку или выполнение услуг подрядчиком, но и проектирование (если предмет контракта – капитальное строительство), дальнейшее обслуживание, эксплуатацию, ремонт и утилизацию предмета контракта.

Актуальность представленной работы заключается в том, что в 2016 году в контрактную систему была введена новая форма ГЧП – контракты со встречными инвестиционными обязательствами, которые наряду с контрактами жизненного цикла принято считать формами офсетного контракта [6] – механизма, которого до этого не существовало в российском законодательстве. Несмотря на

то, что контракты со встречными инвестиционными обязательствами представлены в контрактной системе более 8 лет, на практике их активное применение началось только с 2023 года, когда для стимулирования промышленности были приняты поправки в 44-ФЗ. Благодаря внесенным изменениям рассматриваемые контракты стали более привлекательными как для госзаказчиков, так и для потенциальных исполнителей. В связи с этим представляется важным исследовать обновленный механизм действия офсетных контрактов, оценить их преимущества и недостатки, а также вклад в развитие промышленности субъектов РФ.

В зарубежной практике под офсетными контрактами понимают торговое соглашение между двумя странами, при котором страна-экспортер обязуется инвестировать (вернуть) в экономику импортера часть уплаченных ей средств за поставку продукции.

Активное применение в мировой практике офсетные контракты нашли в 80-е годы XX века в оборонной сфере. Одним из первых крупных офсетных контрактов стала сделка 1989 года между Францией и Саудовской Аравией на поставку трех фрегатов общей стоимостью 18 млрд франков, где Франция гарантировала реинвестиции в размере 35% от суммы договора [7, с. 21].

Офсетные контракты за рубежом нацелены на заключение соглашений с иностранными поставщиками с целью привлечения иностранного капитала и инвестиций в экономику страны. Но в России они воспринимаются как способ проведения промышленной политики и программы импортозамещения, направленный на формирование экономического суверенитета. Поэтому неудивительно, что офсетные контракты были внедрены в российскую практику именно в рамках 44-ФЗ – закона, который с момента его принятия направлен на защиту внутреннего рынка страны посредством предоставления преференций товарам, произведенным в ЕАЭС.

Термина «офсетный контракт» нет в российском законодательстве, но в контрактной системе к ним принято относить контракт жизненного цикла (КЖЦ) и контракт со встречными инвестиционными обязательствами.

Согласно определению 44-ФЗ, под контрактом со встречными инвестиционными обязательствами понимается контракт на поставку товара, оказание услуги, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства поставщика по созданию, модернизации, освоению производства такого товара и (или) по созданию, реконструкции имущества, предназначенного для оказания такой услуги.

Иными словами, государственный заказчик заключает с поставщиком долгосрочный контракт (сроком до 10 лет) на поставку товаров или оказание услуг, но при условии, что поставщик инвестирует в создание, освоение или модернизацию производства, на котором будут создаваться товары и услуги для поставки по контракту, минимум 100 млн рублей.

Такие контракты регулируются статьей 111.4 44-ФЗ, которая была введена по инициативе Правительства РФ в 2016 году с целью стимулирования деятельности в сфере промышленности.

На сегодняшний день механизм госзакупок, предусматривающий заключение контрактов со встречными инвестиционными обязательствами, работает следующим образом. На основании акта Правительства субъекта РФ инициру-

ется проведение электронного конкурса с целью заключения контракта. В акте определяется госзаказчик, который будет проводить конкурс и заключать контракт, наименование товара и (или) услуги, производство которого подлежит созданию или модернизации, срок действия контракта (максимум 10 лет), размер инвестиций поставщика (минимум 100 млн руб.), срок модернизации производства и минимальный объем производимой на нем продукции, а также максимальный объем товара, который участник закупки вправе поставить заказчику в течение одного календарного года при исполнении контракта.

Такой контракт выгоден как субъекту РФ, так и поставщику. Субъект получает усиление региональной инвестиционной политики, создание рабочих мест, увеличение налогооблагаемой базы, сокращение зависимости от иностранных поставщиков, более дешевые производимые товары и услуги, так как контракт заключается на длительный срок, а цена его единицы рассчитывается по специальной формуле, прописанной в контракте. По мнению авторов, главным преимуществом для субъектов РФ от заключения контрактов со встречными инвестиционными обязательствами является повышение качества проводимой региональной промышленной политики, которое достигается за счёт инвестирования частных средств в создание или модернизацию производств. За счет этого промышленные предприятия в субъектах РФ обновляют машины и механизмы, цифровизируют производственные процессы, внедряют передовые инновационные модели организации производства, улучшают стандарты выпускаемой продукции. Всё вышперечисленное положительно влияет на эффективность промышленного производства, а, следовательно, и на технологическое развитие субъекта РФ.

Для поставщика такой тип контракта также выгоден, так как его срок позволяет более точно планировать своё будущее, становятся известны объемы продукции, которые гарантировано закупит госзаказчик, сроки его поставки и оплаты. Исполнитель по контракту со встречными инвестиционными обязательствами включается в реестр единственных поставщиков, благодаря чему все госзаказчики субъекта РФ, в котором заключен такой контракт, могут закупать его продукцию, изготовленную на созданном, модернизированном и (или) освоенном производстве, напрямую, без проведения конкурсных процедур (способом у ед. поставщика). Если сумма инвестиций исполнителя в производство составляет менее 1 млрд руб., он в течение года не может поставить более 30% от всей выпущенной продукции на модернизируемом производстве одному заказчику. Но благодаря политике защиты внутреннего рынка, предоставляющей преференции отечественным товарам и товарам из ЕАЭС, поставщику в будущем будет легче проникнуть в другие регионы страны для предоставления услуг.

Офсетные контракты выгодны не только для госзаказчиков и поставщиков. Обществу, под которым понимаются все граждане России, также выгодно заключение таких контрактов за счёт повышения качества оказываемых услуг.

Практически любая госзакупка, хоть и направлена на обеспечение государственных и муниципальных нужд, в конечном итоге предназначена для оказания государством услуг для граждан и удовлетворения их потребностей. Например, наиболее закупаемыми товарами по результатам 2022 года стали лекарственные препараты и материалы, применяемые в медицинских целях. Очевидно, что этот

перечень товаров поступает в городские больницы и медицинские учреждения всех субъектов России для обеспечения населения медикаментами.

Или другой пример: в стоимостном выражении одной из наиболее часто закупаемых работ в 2022 году стало строительство автомобильных дорог. Этот пример подтверждает социальную направленность государственного заказа, которая выражается в формировании комфортной среды для граждан страны.

Выгода для населения от заключения офсетных контрактов в том, что благодаря долгосрочным обязательствам со стороны поставщика или исполнителя по контракту он более заинтересован в предоставлении качественных услуг. Интерес заключается в том, что при заключении контракта жизненного цикла исполнитель не только поставляет товар или услугу, но и отвечает за его разработку или проектирование, работоспособность, обслуживание и ремонт. Исполнителю изначально выгодно оказать услугу или поставить товар более высокого качества, чтобы в дальнейшем потратить меньше средств на ремонтные работы.

В качестве доказательств можно привести исследования, в которых оценивается повышение качества услуг при заключении контрактов жизненного цикла. Например, такие контракты становятся популярны в транспортной сфере [3, с. 64]. Госзаказчик заключает контракт на поставку общественного транспорта и его дальнейшее обслуживание. Благодаря долгосрочным обязательствам исполнитель уже на стадии проектирования транспортного средства делает все возможное, чтобы его качественные характеристики полностью соответствовали техническому заданию, а периодичность проведения ремонтных работ была реже.

В другой научной работе контракты жизненного цикла оцениваются при поставке и техническом обслуживании медицинских изделий [1, с. 58]. Автор отмечает, что такие контракты приводят к положительному эффекту, так как медицинские учреждения получают оптимальную цену, постоянный доступ к службе поддержки, обновление программного обеспечения медицинского оборудования, минимальное время простоя при выходе аппаратуры из строя.

На текущий момент практически нет научных работ, в которых оценивается воздействие контрактов со встречными инвестиционными обязательствами на качество оказываемых услуг. Однако, если экстраполировать опыт КЖЦ, можно предположить, что такой вид контрактов также оказывает положительный эффект на качество товаров, работ и услуг.

Авторы полагают, что аргумент в подтверждение данной позиции может быть следующим: так как исполнитель при заключении контракта со встречными инвестиционными обязательствами заинтересован в долгосрочном сотрудничестве, его главной целью становится контроль над соответствием качества товара техническому заданию и ГОСТам. А значит, в момент создания или модернизации производства производитель приложит максимум усилий для того, чтобы потери от брака на производственных линиях были сведены к минимуму.

Долгосрочный контракт способствует тому, что за период его действия исполнитель полностью выстроит производственный процесс таким образом, что качество выпускаемой продукции станет конкурентным преимуществом производителя.

Контракты со встречными инвестиционными обязательствами были введены в 44-ФЗ в 2016 году, но на практике их активное применение началось после 28.06.2022 года, когда Правительством РФ «для обеспечения развития российской экономики в условиях внешнего санкционного давления» были внесены существенные изменения в закон о контрактной системе. Так, до 28 июня 2022 года было заключено 8 таких контрактов (один позже был расторгнут), а после – 14.

Поправки предусматривали снижение минимальной суммы инвестиций в производство с 1 млрд руб. до 100 млн руб., субъектам РФ разрешили проводить совместные закупки на право заключения контрактов со встречными инвестиционными обязательствами, что позволило потенциальным исполнителям, внесенным в реестр единственных поставщиков, поставлять свою продукцию напрямую сразу в несколько регионов.

Всего на сегодняшний день известно о 21 действующем контракте со встречными инвестиционными обязательствами. Первый такой контракт был заключен в октябре 2017 года, последний (на март 2024 года) – в декабре 2023 года.

По десяти контрактам исполнитель включен в реестр единственных поставщиков.

Контракты в разрезе объекта закупки представлены в табл. 1.

Таблица 1

Контракты в разрезе объекта закупок

Объект закупки	Субъект РФ	Количество контрактов, шт.	Сумма контрактов, млн руб.	Сумма инвестиций, млн руб.
Лекарственные препараты и медицинские изделия	Москва	9	47 984	10 100
	Московская область	2	5 771	2 000
	Самарская область	1	80	1 000
	Санкт-Петербург	1	8 700	2 300
Всего		13	62 535	15 400
Благоустройство городской среды	Нижегородская область	1	64	100
	Москва	1	500	100
Всего		2	564	200
Изделия для хранения документов	Москва	2	5 813	200
Пищевые продукты	Москва	1	30 551	1 000
Поставка щебня	Москва и республика Карелия	1	61 888	780
Прокат бытовых бельевых изделий и их чистка	Москва и Московская область	1	3 950	3 000
Тара для цветов	Москва	1	950	100
Итого		21	166 250	20 680

Дважды в столбце «Субъект РФ» в одной ячейке представлены два региона – так в таблице обозначаются совместные закупки.

Из табл. 1 видно, что наиболее часто объектом закупки выступают лекарственные препараты и медицинские изделия. Для их поставки заключено 13 контрактов, а сумма всех закупок по ним составляет 62 535 млн руб. На сферу здравоохранения приходится 75% от всех инвестиций по рассматриваемым контрактам. Наибольшая сумма приходится на совместную закупку, которая заключена Москвой и Республикой Карелия на поставку щебня – 61 888 млн руб. Стоимость этой закупки практически равна всей сумме 13 контрактов, заключенных на производство лекарственных препаратов и медицинских изделий, однако инвестиции в производство щебня составляют только 5% от инвестиций в сферу медицины.

В табл. 2 представлена структура реализуемых контрактов со встречными инвестиционными обязательствами до и после принятия поправок в ст. 111.4 44-ФЗ в 2022 году.

Таблица 2

Контракты со встречными инвестиционными обязательствами

Субъект РФ	Кол-во текущих контрактов, шт.	Сумма инвестиций, млн руб.	Сумма контрактов, млн руб.	Сумма контрактов, млн руб.		
				Кол-во текущих контрактов, шт.	Сумма инвестиций, млн руб.	Сумма контрактов, млн руб.
С 03.07.2016 по 28.06.2022				После 28.06.2022		
Москва	4	6 000	48 670	10	5 500	37 127
Московская область	2	2 000	5 771	–	–	–
Санкт-Петербург	1	2 300	8 700	–	–	–
Самарская область	1	1 000	80	–	–	–
Москва и Московская область	–	–	–	1	3 000	3 950
Москва и Республика Карелия	–	–	–	1	780	61 888
Нижегородская область	–	–	–	1	100	64
Итого	8	11 300	63 221	13	9 380	103 029

За весь рассматриваемый период 14 контрактов от общего количества заключены в Москве, еще два в Московской области, по одному в Санкт-Петербурге, Самарской и Нижегородской областях. Два контракта заключены по результатам совместных закупок: Москвы и Московской области, столицы и Республики Карелия.

На Москву и Московскую область в количественном плане приходится 80% всех заключенных контрактов, на другие регионы только 20%. Схожая пропорция наблюдается в сумме инвестиций, которую должен вложить исполнитель в создание, освоение или модернизацию производства. Однако, если рассматривать объем товаров или услуг, которые госзаказчики обязуются закупить в течение срока действия контракта, соотношение значительно изменится. Госзаказчики столицы и Московской области обязуются закупить 95% всей выпущенной продукции на производствах, в которые инвестируются средства по госконтрактам. Такая ситуация возникает из-за совместной закупки Москвы и Республики Карелия, по ней исполнитель инвестирует 780 млн руб. в производство щебня, а взамен госзаказчик Москвы закупает выпущенной продукции на 60 млрд рублей.

Такое соотношение свидетельствует о явном дисбалансе в объеме закупаемой продукции по подобным контрактам. Рассматриваемый вид контрактов был введен для стимулирования промышленности и развития всех субъектов страны, но на практике, если исключить столицу и Московскую область, только три региона смогли самостоятельно заключить подобные контракты: Нижегородская область – услуги по выращиванию рассады для озеленения области, Самарская область и Санкт-Петербург – производство медицинских препаратов.

При этом госконтракты Нижегородской и Самарской областей – единственные случаи, когда размер инвестиций в производство больше стоимости заключенных контрактов с госзаказчиками.

Связано это во многом с тем, что регионы страны уступают в инвестиционной привлекательности столице, не обладают такими же бюджетными возможностями, которыми наделены Москва и Московская область. Госзаказчики субъектов РФ не способны генерировать спрос на произведенную продукцию, подобный заказчикам в столице и её области.

Поправки, внесенные Правительством РФ в статью 111.4 44-ФЗ, точно сделали механизм инвестирования частных средств в производство более привлекательным. Но этого недостаточно, чтобы подобный механизм стал популярным в регионах страны и распространился по всей России.

По мнению авторов данной научной работы, в статью 111.4 закона о контрактной системе в сфере закупок необходимо внести ряд изменений, которые поспособствуют увеличению привлекательности инвестирования в производства, расположенные вне столицы и Московской области.

Несмотря на снижение минимального объема инвестиций с 1 млрд рублей до 100 млн рублей, благодаря поправкам принятым в 2022 году, количество заключенных контрактов со встречными инвестиционными обязательствами с этого времени в регионах не увеличилось. Из 13 контрактов только два были заключены за пределами столицы, и только один без её участия – в Дзержинске (Нижегородская область) с минимальными инвестициями в 100 млн руб.

В связи с этим авторами предлагаются следующие изменения.

1. Для субъектов РФ (за исключением столицы и Московской обл.) по контрактам со встречными инвестиционными обязательствами снизить минимальный объем инвестиций до 70 млн рублей.

2. Если подобный тип контракта является совместным для не более трёх регионов, минимальный объем инвестиций следует уменьшить с нынешних 400 млн руб. до 300 млн рублей. Максимальный объем продукции, изготовленный за год на модернизируемом производстве, который поставщик может поставить одному из заказчиков в течение года увеличить с 30 до 40%. При этом такие условия применяются, если Москва и (или) Московская область не являются участниками такой закупки. Если участников совместной закупки более трёх – применяются текущие условия, закреплённые пунктом 1 части 4 ст. 111.4 44-ФЗ.
3. Так как Москва и её область – единственные регионы, которые могут обеспечить наибольший спрос на продукцию, следует изменить правила регламентации совместных закупок со встречными инвестиционными обязательствами, в которых одновременно принимают участие Москва или Московская область и еще один иной субъект РФ. Если производство, которое будет создаваться, осваиваться или модернизироваться, находится за пределами Москвы или её области, минимальная сумма инвестиций может быть снижена до 350 млн, а предельный объем поставок заказчику, в субъекте которого модернизируется производство, увеличен до 40% от всей изготовленной продукции за год на таком производстве.
4. В будущем можно рассмотреть возможность снижения минимального размера инвестиций в производство для всех субъектов РФ, если эти инвестиции направлены на решение определенных социально значимых проблем – например, если инвестиции в производство направлены на улучшение экологической обстановки региона. Тогда минимальный объем инвестиций может быть снижен до 80 млн руб. в Москве и Московской области и до 60 млн руб. в других субъектах РФ. При этом 70% от суммы вложений должны быть подтверждены независимой экспертизой как инвестиции, которые приведут к положительному экологическому эффекту.

Вывод. Контракты со встречными инвестиционными обязательствами – отличный механизм по повышению качества проводимой промышленной политики и программы импортозамещения. Он хорошо зарекомендовал себя в новой экономической реальности, особенно в области здравоохранения (при производстве лекарственных препаратов и медицинских изделий).

В статье определены отличительные характеристики российских контрактов со встречными инвестиционными обязательствами от международных. Главное различие: в международной практике такие контракты – способ привлечения иностранного капитала в экономику страны, в России – стимулирование внутреннего производства для формирования экономического суверенитета без привлечения капиталовложений других стран.

Подробно представлен принцип работы рассматриваемых контрактов, выявлены преимущества от их применения для субъектов РФ (усиление региональной инвестиционной и промышленной политики), госзаказчиков (более

выгодные условия поставки товаров, возможность закупок у ед. поставщика) и потенциальных исполнителей (поддержка предпринимательства, возможность планировать деятельность на годы вперед).

Выявлена роль таких контрактов в повышении качества региональной промышленной политики, которое выражается в росте эффективности деятельности предприятий за счёт их модернизации.

Авторами были проанализированы все действующие контракты, заключенные в соответствии со статьей 111.4. Определили, что на практике такие контракты наиболее популярны в Москве и Московской области. В других регионах страны с 2016 года заключено всего 4 таких контракта, что препятствует развитию промышленности и проведению региональной политики в субъектах РФ. Определено, что данная ситуация связана с тем, что в плане инвестиционной привлекательности столица превосходит другие регионы страны.

Для изменения сложившейся ситуации авторами разработаны и предложены 4 мероприятия, предоставляющие преференции частному сектору при инвестировании в производства, расположенные за пределами столицы и Московской области.

Предлагаемые изменения позволят сделать контракты со встречными инвестиционными обязательствами более привлекательными для всех регионов России, а также расширить возможности контрактной системы в области промышленной, региональной и экологической политики страны.

Список источников

1. Герцик Ю. Г. Новая модель повышения качества сервиса: контракты жизненного цикла на закупку и техническое обслуживание медицинских изделий // Менеджер здравоохранения. — 2020. — № 5. — С. 54–59.

2. Меджидов З. У. Формы государственно-частного партнерства в России: сравнительный анализ // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2022. — № 3. — С. 73–95.

3. Ушаков Д. В., Максимов В. А., Солнцев А. А. Обзор применения модели контракта жизненного цикла автобусов в городе Москве / Проблемы технической эксплуатации и автосервиса подвижного состава автомобильного транспорта: Сб. науч. трудов кафедры ЭАТиС, посвященный 90-летию МАДИ, по материалам 78 науч.-метод. и науч.-исслед. конф. МАДИ, Москва, 28–29 января 2020 года / Под общ. ред. А. А. Солнцева. — М.: МАДИ, 2020. — С. 64–67.

4. Ежеквартальный отчет по результатам мониторинга закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд за III квартал 2023 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/purchases?id_57=304595-ezhekvaralniy_otchet_po_rezultatam_monitoringa_zakupok_tovarov_rabot_uslug_dlya_obespecheniya_gosudarstvennykh_i_munitsipalnykh_nuzhd_a_takzhe_zakupok_tovarov_rabot_uslug_otdelnymi_vidami_yuridicheskikh_lits_za_iii_kvartal_2023_g.&clckid=416e802f (дата обращения: 06.03.2024).

5. Интервью заместителя министра финансов РФ Алексея Лаврова [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=37957-aleksei_lavrov_balans_mezhdu_interesami_zakazchikov_i_postavshchikov_v_sisteme_goszakupok_naiden&clckid=f96705a0 (дата обращения: 06.03.2024).

6. Письмо Минфина России от 21.12.2021 № 24-03-08/104169 «О направлении информации по вопросам заключения офсетных контрактов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=135135-pismo_minfina_rossii_ot_21.12.2021__24-03-08104169_o_napraavlennii_informatsii_po_voprosam_zaklyucheniya_ofsetnykh_kontraktov&clckid=eeb8d2cb (дата обращения: 06.03.2024).

7. Сводный аналитический отчет о результатах мониторинга закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд за 2022 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=301945-svodnyi_analiticheskii_otchet_o_rezultatakh_monitoringa_zakupok_tovarov_rabot_uslug_dlya_obespecheniya_gosudarstvennykh_i_munitsipalnykh_nuzhd_a_takzhe_zakupok_tovarov_rabot_uslug_otdelnymi_vidami_yuridicheskikh_lits_za_2022_g. (дата обращения: 06.03.2024).

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 26–33.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 26–33.

Научная статья

УДК 334.7

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ СОГЛАСНО КЛАССИФИКАЦИОННЫМ ПРИЗНАКАМ

Бочкарев Никита Сергеевич¹

Егорова Татьяна Алексеевна²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. Крупные компании во всем мире в период активного экономического роста в условиях капитализма стремятся расширить своё влияние путем диверсификации или монополизации своих товаров/услуг на рынке с помощью сделок слияния и поглощения. Поскольку сделки M&A для Российской Федерации являются новым явлением, то целью данной статьи является структуризация информации о классификации сделок по слиянию и поглощению и актуализация классификации под российские реалии. Склонность российского бизнеса к формированию вертикально интегрированных структур, в то время как на мировом рынке предпочтение отдается горизонтальным и конгломератным объединениям, создала определенные вызовы для российского бизнеса в 2024 году. Использование механизмов слияний и поглощений в качестве основного инструмента разрушения бизнеса, а не создания стоимости, неэффективная деятельность в центре и практическое отсутствие в регионах РФ институтов профессионального консалтинга по проблемам слияний и поглощений, в отличие от развитых стран, где эту роль успешно выполняют инвестиционные банки, требует переосмысления зарубежной классификации сделок M&A с позиции российской парадигмы организационного менеджмента.

Ключевые слова: слияния, поглощения, реорганизация, конгломератные слияния, дьюдидлидженс, организационная структура, монополизация, государственное регулирование.

Для цитирования: Бочкарев Н. С., Егорова Т. А. Организация процессов проведения сделок слияния и поглощения согласно классификационным признакам // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 26–33.

Original article

THE ORGANIZATION OF THE PROCESSES OF MERGERS AND ACQUISITIONS ACCORDING TO THE CLASSIFICATION CRITERIA

Bochkarev Nikita S.¹

Egorova Tatyana A.²

Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. Large companies around the world, during a period of active economic growth under capitalism, seek to expand their influence by diversifying or monopolizing their goods/services in the

market through mergers and acquisitions. Since M&A transactions are a new phenomenon for the Russian Federation, the purpose of this article is to structure information on the classification of mergers and acquisitions and update the classification for Russian realities. The tendency of Russian business to form vertically integrated structures, while the global market prefers horizontal and conglomerate associations, has created certain challenges for Russian business in 2024. The use of mergers and acquisitions mechanisms as the main tool for business destruction, rather than value creation, inefficient activities in the center and the practical absence of professional consulting institutions on mergers and acquisitions in the regions of the Russian Federation, unlike in the Russian Federation.

Keywords: mergers, acquisitions, reorganization, conglomerate mergers, due diligence, organizational structure, monopolization, government regulation.

For citation: *Bochkarev N. S., Egorova T. A. The organization of the processes of mergers and acquisitions according to the classification criteria. Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024; 17:26–33. (In Russ.)*

Одной из наиболее эффективных методик расширения влияния компании и открытия новых рынков является не создание новых дочерних компаний с нуля, а проведение сделок слияния и поглощения (*M&A*). В современной Российской Федерации количество инвестиционных сделок по технологии *M&A* непреклонно растет – по данным «Коммерсантъ» и «Ведомости.Право» за 2022 и 2023 годы было совершено свыше 950 сделок по слиянию и поглощению общей стоимостью 80 млрд долларов, что в 1,5 раза больше, чем в 2020 и 2021 годах. Такая стремительная интеграция зарубежной технологии привела к ряду проблем, сосредоточенных в организационной структуре компаний, а также в организационно-правовой форме полученных объединений и их документообороте.

В широком (экономическом) смысле под *слияниями и поглощениями* понимаются не только непосредственно покупка и продажа предприятий, но и все виды сделок, которые приводят к переходу контроля за деятельностью фирмы [1, с. 3].

В рамках данной работы при использовании понятий «слияний и поглощений» или «сделок *M&A*» следует придерживаться широкого толкования.

Узкое понимание слияний и поглощений происходит из юридического определения понятия *реорганизации* юридического лица, формами которого являются слияния и присоединения. Среди форм реорганизации принято различать разделения, выделения или преобразования, или же при участии уже существующих юридических лиц – реорганизация путем слияния или присоединения компаний [2].

Слиянием (*merger*) считается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших структур. Отличительной чертой слияний компаний является тот факт, что акционеры сливающихся компаний после объединения сохраняют свои права на акции, но уже нового, объединенного акционерного общества.

При процедуре поглощения (*acquisition или takeover*) приобретающая (поглощающая) компания, которую принято называть «агрессором», выкупает у акционеров приобретаемой (поглощаемой) компании, которую принято называть «целью», все или большую часть акций. Таким образом, акционеры по-

глощаемой компании теряют свои права на долю в капитале новой объединенной компании.

В труде Патрика А. Гохана «Слияния, поглощения и реструктуризация компаний» выделяются следующие виды сделок *M&A*, основываясь на видах интеграции компаний:

- горизонтальные;
- вертикальные;
- конгломератные.

Горизонтальные сделки по слиянию и поглощению предполагают объединение компаний, работающих на одном сегменте рынка (в одной отрасли) и специализирующихся на производстве сходной продукции или предоставлении сходных услуг. Такие сделки делятся на слияния, расширяющие географию рынка сбыта компании (*market extension mergers*), и слияния, расширяющие производственный ассортимент компании-покупателя (*product extension mergers*) [1, с. 12].

Вертикальными слияниями и поглощениями называются объединения компаний, относящихся к разным стадиям одного производственного процесса. При этом слияние принимает форму «интеграции вперед» (например, слияние с поставщиком сырья – *forwards fashion vertical mergers*) или «интеграции назад» (например, слияние с конечным потребителем – *backward fashion vertical mergers*). В первом случае цель – получение доступа к относительно дешевым источникам сырья, во втором – обеспечение рынка сбыта для своей продукции [4, с. 14].

Таким образом, при вертикальных слияниях и поглощениях необходимо не только определить, что выгоднее – создать самостоятельно или приобрести отдельные элементы производственной цепи, – но и оценить, насколько глубоко следует компании вертикально интегрироваться. Кроме того, вертикальная интеграция сопряжена с выходом поглощающей компании на новые рынки [1, с. 28].

Третий тип сделок – конгломератные слияния и поглощения – предполагает объединение компаний из различных, не связанных отраслей или географических регионов, то есть основная цель таких сделок – диверсификация деятельности. Большинство крупных российских финансово-промышленных групп построено по конгломератной модели. Пример – «Альфа-групп», которая представлена в нефтяной, банковской и телекоммуникационной сферах.

Конгломератные сделки имеют преимущество в возможности уменьшать колебания цен. Например, горно-металлургический комбинат «Норильский никель» приобретает золотодобывающие компании, так как основной бизнес холдинга – добыча платиноидов – зависит от значительных колебаний мировых цен на платину, в то время как колебания цен на золото находятся в противофазе в отношении динамики цен на платину и не так значительны.

Конгломератные сделки делятся на:

- 1) слияние с расширением продуктовой линии (*product line extension mergers*), т. е. объединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи [3, с. 74];

- 2) слияние для географического расширения (*market extension mergers*), то есть приобретение дополнительных каналов реализации продукции, например, супермаркетов, в географических районах, которые ранее не обслуживались.

Российская парадигма сделок *M&A* подразумевает вертикальную интеграцию структур. Компания-агрессор выкупает предприятие, чтобы дополнить свой производственный цикл, тем самым оно сокращает свои издержки и ускоряет производство. Такой подход приводит к потере конкурента на рынке поглощенной компании, а также к уменьшению предложения, так как компания-агрессор использует купленные активы для улучшения уже имеющейся продукции. Ситуацию осложняет сосредоточение крупных компаний в центре страны и отсутствие таковых в регионах. В российской практике одним из распространенных видов сделок слияния и поглощения, не попадающего под вышеперечисленные виды, стал переход предприятия под управление государством. Так в июле 2023 года Пивоваренная компания «Балтика» и «Данон» перешли во временное управление Росимущества. Таким образом государство только сильнее сосредотачивает активы в центре Российской Федерации, не создавая конкурентную среду. «Вертикализация» поглощенных компаний, сосредоточение активов в российском центре, отсутствие профессиональных консалтинговых институтов РФ по вопросам сделок по слиянию и поглощению – всё это приводит к неэффективности сделок *M&A* и использованию механизма в разрушительных целях. Российский бизнес сливается и поглощает с целью монополизации в отрасли, что приводит к снижению предложения на рынке и смещению рынка сбыта к центральному федеральному округу.

Учитывая специфические условия российского рынка сделок по слиянию и поглощению, следует обратить внимание на особенности механизма проведения сделок *M&A*. Сделки по слиянию и поглощению проводятся в несколько этапов. Этап оценки или дью-дилидженс (англ. *due diligence* – «должная добросовестность») – процедура составления объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя оценку инвестиционных рисков, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку её финансового состояния и положения на рынке. Дью-дилидженс проводится в нескольких направлениях: коммерческий дью-дилидженс включает в себя анализ отрасли компании, конкурентных преимуществ, доли на рынке, географии рынков сбыта, спроса, производства и цикличность бизнеса.

Участникам сделки также требуется получить документацию от ведомств, регулирующих и защищающих рынок Российской Федерации. В числе государственных организаций:

- 1) Федеральная антимонопольная служба, у которой организационному участнику требуется получить разрешение на приобретение акций и долей в уставных капиталах других компаний;
- 2) Федеральная таможенная служба (данные об экспорте и импорте компании-цели);

- 3) Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом (информация о ходе приватизации компании);
- 4) арбитражные суды (информация о судебных делах, участником которых является компания-цель).

На этапе достижения согласия между советом директоров и компанией-агрессором в вопросе продажи публичной компании заключается ряд соглашений, в частности:

- соглашение о конфиденциальности – запрещает разглашение любых сведений о потенциальной сделке, поскольку эта информация может спровоцировать скачок акций;
- соглашение о непринятии шагов по покупке акций – запрещает компании-агрессору проводить скупку акций и/или выставлять тендерное предложение до момента окончания переговоров в установленном порядке;
- соглашение о непереманивании менеджеров – защищает компанию-цель от того, что агрессор будет прямо или косвенно воздействовать на аппарат менеджеров.

В обмен на эти соглашения цель, как правило, предоставляет свою внутреннюю финансовую отчетность для проведения дью-дилидженс.

При успешных результатах проведения дью-дилидженс назначается общее собрание акционеров, на котором утверждаются условия слияния. В условиях также часто оговариваются «отступные», например, если на последующих этапах компания-цель решает отклонить предложение, то она выплачивает агрессору штрафную сумму (termination fee).

Как правило, далее слияние или поглощение акционерного общества идет в несколько этапов:

- предварительная скупка акций – подразумевает постепенную скупку акций на открытом рынке, причем в небольшом объеме, для того чтобы резкое увеличение доли объема компании не натолкнуло иных участников рынка на мысли о том, что компанию собираются поглотить;
- тендерное предложение – происходит после предварительной скупки более 5% акций цели в момент, когда компания-агрессор раскрывает себя и свои намерения. Покупка предлагается в формате тендера на покупку контрольного пакета акций за денежные средства, акции компании-агрессора или комбинацию денежных средств и ценных бумаг. Каждый акционер компании лично рассматривает тендерное предложение и решает, соглашаться на него или нет, в индивидуальном порядке;
- обязательная оферта – защищает права мажоритарного акционера от миноритарных путем выставления им предложения о продаже их акций мажоритария. Цена выставляется в соответствии с рыночной стоимостью в пересчете на среднюю стоимость за период шести месяцев.

По завершении процедур формируется новое правление компании.

В ситуации со слиянием или поглощением государственного предприятия первым этапом будет выступать дью-дилидженс, а затем выставления ценового предложения.

Ценовое предложение (котировка) – документ (как правило, письменный), который продавец предоставляет покупателю для предложения товаров и услуг по заявленной цене в соответствии с указанными в нем условиями.

Участники процесса вступают в условный торг и договариваются об условиях сделки.

В отличие от зарубежной практики, в России нет законодательства, регулирующего сделки *M&A*, что заставляет компании использовать механизм реорганизации в качестве заключительного этапа сделок по слиянию и поглощению. в Федеральном законе от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» указаны документы и сроки регистрации реорганизации юридических лиц, а именно:

- заявление, в котором подтверждается, что учредительные документы созданных путем реорганизации юридических лиц соответствуют установленным законодательством Российской Федерации требованиям;
- учредительный документы юридических лиц;
- договор о слиянии – документ, на основании которого проводится процедура реорганизации в форме слияния. По закону он должен содержать порядок и условия проведения реорганизации;
- документ, подтверждающий представление в территориальный орган Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации сведений об учете в системе обязательного пенсионного страхования;
- документ, подтверждающий присвоение выпуску (выпускам) акций регистрационного номера;
- документ, подтверждающий внесение изменений в решение о выпуске облигаций или иных (за исключением акций) эмиссионных ценных бумаг в части замены эмитента [6].

Стоит учитывать, что сделки слияния и поглощения, независимо от их зарубежной классификации и организационно-правовой формы компании, по законодательству РФ происходят путем реорганизации присоединения – прекращается деятельность одной организации (далее – присоединяемое общество) с передачей всех прав и обязанностей организации-правопреемнику (далее – Основное общество) и слияния – это прекращение деятельности двух (или более) самостоятельных компаний и передача их прав и обязанностей одному вновь создаваемому юридическому лицу [5, с. 326].

Из сложившейся за 2022 и 2023 год практики можно выделить два типа решений государства в роли агрессора в сделках *M&A*:

- государство передает в ведомство управление компанией и не меняет руководство;

- полная передача активов компаниям с государственным участием, где сменяется руководство. В частности, в октябре 2023 года указом Президента РФ 100 % акций Объединенной судостроительной корпорации были переданы в доверительное управление банку ВТБ.

В частном секторе оборот документов и число государственных инстанций не позволяет провести сделку в кратчайшие сроки. Ситуацию усугубляет новизна механизма сделок слияния и поглощения и отсутствие законодательной базы. Компания-агрессор может обратиться к консалтинговым компаниям, число которых с каждым годом увеличивается, однако специалистов по сделкам *M&A* все еще критически мало.

Исходя из вышеперечисленного, сделки по слиянию и поглощению на российском рынке с позиции парадигмы организационного менеджмента можно классифицировать по следующим признакам:

по компании-агрессору:

- коммерческая компания;
- государство; такие сделки в свою очередь подразделяются на следующие:
 - государство передает в ведомство управление компанией и не меняет руководство;
 - полная передача активов компаниям с государственным участием, где сменяется руководство;

по компании-цели:

- частное лицо (ООО, АО);
- государственное предприятие;

по типу юридической реорганизации:

- слияние;
- присоединение;

по ответственному лицу:

- внутренний отдел;
- подрядчик в лице консалтинговой компании;
- вся компания (учредители).

На начало 2024 года российское законодательство не согласовало правовые нормы по сделкам слияния и поглощения, и поэтому структуризация документации и какие-либо должностные инструкции, а также способ юридического закрепления сделки остается за компаниями-участниками, что в свою очередь приводит к неспособности участвовать в механизме *M&A* представителей среднего и малого бизнеса. Сроки проведения сделок по слиянию и поглощению не поддаются классификации, так как большую роль играет человеческий фактор.

Список источников

1. Генске М. А. Оценка эффективности инвестиций в форме слияний и поглощений: Дис. ... канд. экон. наук. — М., 2005. — 205 с.
2. Федосов А. Г. Выбор оптимального контрагента для слияния/присоединения: методический аспект: Дис. ... канд. экон. наук. — Новосибирск, 2007. — 153 с.

3. *Нестеренко Н. Ю.* Комплексная оценка эффективности слияний и поглощений // Проблемы современной экономики. — 2016. — № 1. — С. 71–75.
4. *Коптелов О. В.* Особенности слияний и поглощений в транзитивной экономике России: Дис. ... канд. экон. наук. — Челябинск, 2007. — 134 с.
5. *Санчес А. А.* Слияния и поглощения по российскому и зарубежному праву: сравнительный анализ // Актуальные проблемы российского права. — 2012. — №4. — С. 326–334.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023).
7. *Егорова Т. А.* Организационное проектирование: учебное пособие. — СПб.: СПбГЭУ, 2014.
8. *Орлова А. А.* Проблемы и перспективы развития российского рынка слияний и поглощений [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/PublishingImages/Pages/4\(22\)](https://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/PublishingImages/Pages/4(22)).
9. *Мусатова М. М.* Модели взаимодействия государства и корпораций на рынке слияний и поглощений // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — №2. — С. 19–27.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 34–43.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 34–43.

Научная статья

УДК 331.546

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ В ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Герасименко Ольга Владимировна¹

Лайхо Мария Катарина²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассматривается важность применения модели компетенций как ключевого стратегического инструмента развития организации. Представлены основные инструменты оптимизации процессов управления персоналом, основанные на модели компетенций. Анализируются целесообразность применения таких инструментов как: профили должностей, гайд-интервью и индивидуальный план развития. Определяется, как соотносятся данные инструменты с ключевыми процессами стратегического развития компании. Особое внимание уделено применению индивидуального плана развития. На примере успешной реализации данного инструмента в компании «МегаФон» демонстрируется эффективность и целесообразность его практического использования.

Ключевые слова: гайд-интервью, индивидуальный план развития, компетенции персонала, модель компетенций, оценка персонала, профиль должности, стратегическое развитие, управление персоналом.

Для цитирования: Герасименко О.В., Лайхо М. К. Применение модели компетенций в оценке персонала как стратегический вектор развития организации // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 34–43.

Original article

APPLICATION OF COMPETENCY MODEL IN PERSONNEL ASSESSMENT AS A STRATEGIC VECTOR OF ORGANISATION DEVELOPMENT

Gerasimenko Olga V.¹

Laiho Maria K.²

^{1,2} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article discusses the importance of competency model application as a key strategic tool for organisational development. The main tools for optimisation of HR management processes based on the competency model are presented. The article analyses the expediency of such tools as: job profiles, guide interviews and individual development plan. How these tools relate to the key

processes of the company's strategic development is defined. Special attention is paid to the application of an individual development plan. By the example of successful implementation of this tool in MegaFon Company, the effectiveness and expediency of its practical use are demonstrated.

Keywords: guide-interview, individual development plan, personnel competences, competence model, personnel assessment, position profile, strategic development, personnel management.

For citation: *Gerasimenko O. V., Laiho M. K.* Application of competency model in personnel assessment as a strategic vector of organisation development. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:34–43. (In Russ.)

Стратегическое управление организацией представляет собой процесс, цель которого заключается в обеспечении долгосрочного и непрерывного благосостояния организации. Оно также направлено на формирование такой внутренней среды, в которой будет сформировано максимальное социально-экономическое развитие организации. Неотъемлемой частью данного процесса является развитие персонала, поскольку именно сотрудники являются основным капиталом компании, благодаря которому возможно стратегически-ориентированное управление результативностью.

Формирование такой методики, которая бы способствовала постоянному обновлению и развитию человеческого потенциала, является приоритетным направлением в системе, определяющей эффективность и конкурентоспособность организации на экономическом рынке.

Привлечение инвестиций в развитие и обучение персонала является фактором, который во многом определяет уровень профессионализма и адаптивности коллектива к современным вызовам и требованиям бизнес-среды.

Однако перед тем, как начать реализовывать программы по развитию персонала, крайне важно замерить и оценить текущий уровень компетенций, чтобы определить основные направления, по которым в последствии планируется развивать сотрудников. Процесс оценки персонала способствует выявлению и максимальному раскрытию потенциала каждого работника. Это в свою очередь обеспечивает возможность направить выявленные способности сотрудников на достижение стратегических целей компании [3, с. 73].

Одним из инструментов, который мог бы быть применен в таком случае, является использование модели компетенций, в рамках проведения комплексной оценки персонала. Такая оценка становится приоритетом для большинства современных компаний, поскольку способствует пониманию зон, которые подлежат развитию.

Российские исследователи Э. Б. Молодкова, В. К. Потемкин и В. С. Тестова определяют оценку персонала как «систему, позволяющую выявлять и измерять сильные и слабые стороны работников, их компетенции, результаты и потенциал, которые влияют на то, как успешно этот человек пройдет обучение профессии, и на то, как эффективно он будет ее выполнять» [3, с. 13].

Онлайн-платформа по оценке и развитию персонала StartExam в 2022 году исследовала 94 отечественные компании с целью выделить самые распространенные методы оценки навыков персонала (рис. 1). По результатам исследования самыми популярными методами стали: оценка 360, которую исполь-

зуют в 75% компаний, тестирование (70%), интервьюирование (66%), а также матрица компетенций (53%) [2].

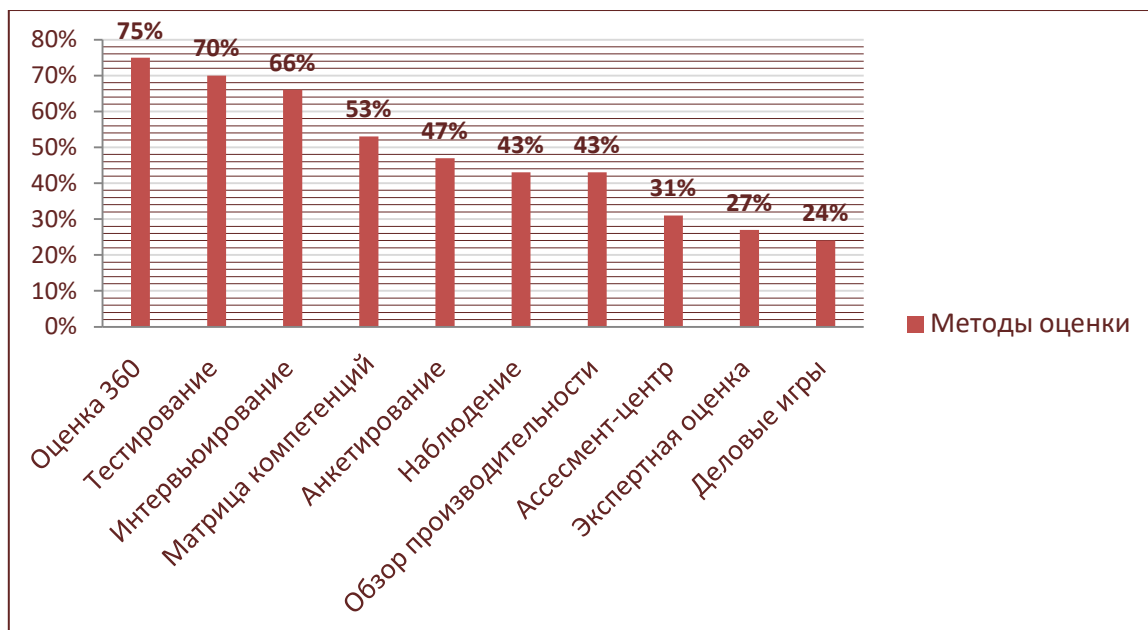


Рис 1. Результаты исследования методов оценки StartExam

Различные методы, применяемые при оценке, отражают запрос на анализ компетенций сотрудников, которые те проявляют в ходе практической деятельности. Ввиду этого, появляется запрос на формирование такого инструмента, который позволил бы систематизировать данные компетенции. Все чаще современные компании используют модель компетенций для этих целей. Актуальность применения модели компетенций только повышается.

В системе управления персоналом модель компетенций выступает как ключевой элемент, определяющий *стратегический вектор развития компании*, поскольку она способствует повышению кадрового потенциала организации, что ведет к суммарному увеличению ее эффективности.

Модель компетенций представляет собой инструмент, позволяющий классифицировать и структурировать набор необходимых навыков, знаний и качеств, необходимых для успешного выполнения рабочих обязанностей в рамках конкретной должности. Наполнение модели компетенций можно вынести на схему в виде следующих элементов (рис. 2).

Модель компетенций позволяет не только определить необходимые компетенции персонала, но также и адаптировать их под потребности организации. Кроме того, модель компетенций позволяет HR-менеджерам анализировать не только непосредственные результаты работы сотрудника, но также методы и инструменты, с помощью которых эти результаты были достигнуты [3, с. 242].

Она может быть интегрирована как в процессы найма, обучения, развития, так и в процессы оценки экономических показателей производительности сотрудников (рис. 3) [3, с. 5–6].

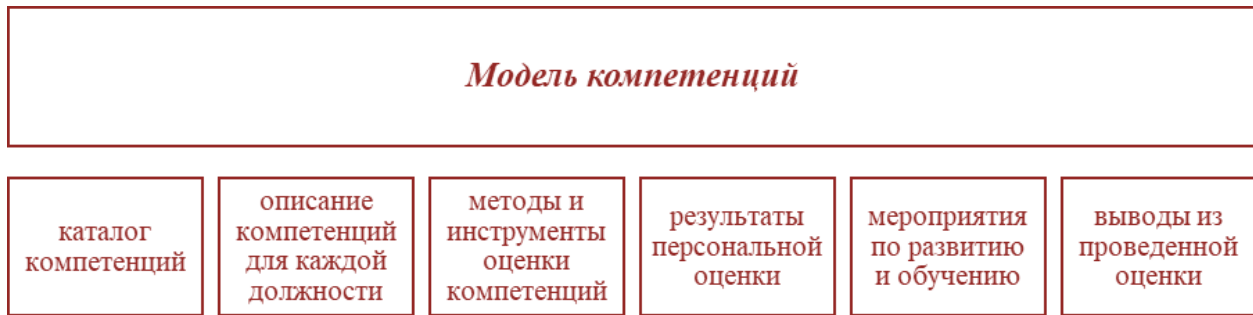


Рис. 2. Наполнение модели компетенций



Рис. 3. Применение модели компетенций

Чаще всего модель компетенций применяется на следующих стадиях HR-цикла: на *стадии подбора*, через формирование профилей должностей, и через проведение гайд-интервью по компетенциям, а также на *стадии обучения и развития*, через разработку индивидуальных планов развития.

1. *Стадия подбора*. На данной стадии роль модели компетенций заключается в том, чтобы определить наиболее важные критерии, соответствие которым позволит оценить потенциального сотрудника с точки зрения его пригодности для конкретной позиции. Происходит это за счет составления профиля должности, а также проведения гайд-интервью по компетенциям.

Под *профилем должности* понимается развернутая характеристика описаний тех навыков, знаний и качеств, которые требуются от сотрудников при приеме на ту или иную должность. Данные профили строятся на основе анализа функций и задач, которые входят в компетенции каждой конкретной роли в организации. За счет использования профилей должности, у HR-отдела появляется возможность развернуто оценить те компетенции, которые проявляют кандидаты, и впоследствии выбрать именно тех, которые в наибольшей степени подходят под необходимое описание.

Основными стратегическими преимуществами использования профилей должностей на этапе оценки компетенций кандидатов являются:

- 1) *оптимизация процесса подбора персонала*, ввиду формирования четкого понимания требуемых компетенций для каждой конкретной должности;
- 2) *снижение вероятности несоответствия кандидата требованиям должности*. Через использование детально-разработанного профиля должности HR-специалисты могут более точно оценить соответствие компетенций кандидата требованиям и ожиданиям той или иной роли;
- 3) *повышение прозрачности и объективности процесса отбора*. Применение профилей должности позволяет избежать необъективной оценки кандидатов, поскольку профили содержат четкие компетентностные характеристики, что позволяет устранить субъективные предпочтения и предвзятость со стороны HR-отдела;
- 4) *улучшение процесса принятия решений*. Наличие четкого профиля должности позволяет HR-отделу более грамотно выбирать методы для оценки кандидатов, например, такие как структурированные интервью, ассессмент-центры и оценочные тесты, направленные на проверку соответствия кандидатов профилю должности.

Таким образом, использование такого инструмента как профиль должности позволяет организации сформировать более эффективную систему подбора и отбора персонала, сосредотачивая внимание на критически важных компетенциях.

Также в системе стратегического развития организации модель компетенций может быть применена через реализацию следующего инструмента, а именно через применение гайд-интервью по компетенциям.

Гайд-интервью – это метод оценки компетенций кандидатов, который позволяет структурировать и систематизировать процесс интервью на основе заранее определенных компетенций, необходимых для успешного выполнения конкретной роли в организации.

Гайд-интервью по компетенциям представляет собой специально разработанный набор вопросов и заданий, которые направлены на оценку конкретных навыков, поведенческих характеристик и знаний кандидата.

Проведение гайд-интервью по компетенциям направлено на комплексную оценку кандидата, включая анализ его профильных знаний, коммуникативных навыков, лидерских качеств, адаптивности, аналитического мышления и прочих ключевых аспектов, необходимых для успешного достижения поставленных целей внутри организации.

Этот процесс позволяет более глубоко понять, как сотрудник принимает решения, планирует свою деятельность или работу своей команды, осуществляет контроль и оценку результатов, а также демонстрирует своё поведение в условиях стресса и других ситуациях.

Составление структуры и содержания гайд-интервью зависит от конкретных компетенций, которые требуется оценить у кандидата. Для этого разрабатывается специальный перечень поведенческих вопросов, соответствующих каждой из компетенций.

Таким образом, гайд-интервью позволяет HR-специалистам систематически оценить, насколько кандидат соответствует требованиям должности, через оценку его уровня компетенций, которые он демонстрирует в контексте конкретных рабочих ситуаций.

2. *Стадия обучения и развития.* Интеграция модели компетенций в процесс развития и обучения персонала внутри компании осуществляется через разработку индивидуальных планов развития (ИПР).

Первоначально проводится оценка, по итогам которой создается *индивидуальный план развития*, который будет содержать основные цели развития, стратегии роста, а также конкретные мероприятия для сотрудника, которые будут направлены на карьерное, личностное и профессиональное совершенствование.

Разработка индивидуальных планов развития, включает в себя выбор специализированных мероприятий по развитию компетенций. К таким мероприятиям можно отнести: прохождение дополнительного профессионального обучения, участие в конференциях и семинарах, самостоятельное развитие, посредством изучения необходимого материала, работу с наставником или коучем, а также участие в тренингах.

Индивидуальные планы развития, составленные на основе модели компетенций, помогают персоналу ясно понимать свои цели развития, области для улучшения и способы их достижения. Такой подход не только способствует профессиональному росту сотрудников, но и повышает эффективность команды в целом, поскольку каждый член организации развивается в соответствии с бизнес-потребностями.

Основные стратегические цели, которые позволяет реализовать ИПР, следующие:

- 1) *быстрая адаптация к изменениям во внешней среде.* Через индивидуальный план развития сотрудники могут адаптировать свои навыки и умения к потребностям, формирующимся под воздействием факторов внешней среды, поскольку ИПР подразумевает совершенствование их компетенций через прохождение ими соответствующих мероприятий;
- 2) *повышение профессиональной компетентности специалиста.* Ключевой целью составления индивидуальных планов развития является обновление и расширение знаний, навыков и умений персонала, через определение зон роста, которые требуют совершенствования;
- 3) *повышение уровня удовлетворенности и мотивации сотрудников.* Применение индивидуального плана развития также формирует комфортные условия для повышения уровня удовлетворенности и мотивации персонала, за счет обеспечения индивидуального подхода к их развитию;
- 4) *увеличение производительности и результативности персонала.* ИПР способствует увеличению производительности сотрудников за счет развития и совершенствования их навыков и компетенций. Кроме того, ввиду прозрачности данных, которые отражает инди-

видуальный план развития, у персонала усиливается мотивация, а значит, и повышается заинтересованность в своей работе, выражающаяся в увеличении их личной производительности;

- 5) *укрепление лидерских позиций и развитие управленческого потенциала.* Крайне важным аспектом применения ИПР является формирование лидерских качеств у перспективных сотрудников, выявленных в ходе проведения оценки или же тех сотрудников, которые уже занимают руководящие должности. За счет этого развивается совокупный управленческий и лидерский потенциал организации, что также отражает стратегический фактор успеха организации;
- 6) *формирование высокопрофессиональной команды специалистов.* Индивидуальный план развития также способствует формированию однородной профессиональной команды, у которой будут не только общие цели, но и одинаково высокие стандарты выполнения рабочих задач. Также ИПР позволяет развивать такие навыки, которые напрямую будут отражать запрос на эффективное командообразование, а именно: развитие внутренней коммуникации, формирование навыков для грамотного управления конфликтами внутри коллектива, а также развитие лидерских качеств.

Составление ИПР позволяет достичь существенных преимуществ, как и для всей компании в целом, так и для отдельных сотрудников.

Таблица 1

Преимущества составления индивидуального плана развития

<i>Преимущества составления ИПР</i>	
<i>Для организации</i>	<i>Для сотрудника</i>
Оптимизация распределения трудовых ресурсов	Повышение самооценки и профессиональной уверенности
Повышение производительности и эффективности	Появление новых карьерных возможностей
Привлечение и удержание талантливых сотрудников	Развитие лидерских и управленческих навыков
Развитие корпоративной культуры	Развитие навыков и компетенций по мере необходимости
Снижение текучести кадров	Раскрытие потенциала и самореализация
Повышение адаптации к изменениям	Увеличение эффективности и продуктивности
Формирование лояльности персонала и увеличение его мотивации	Ясное понимание своих целей и возможностей

В целом составление индивидуальных планов развития по результатам оценки компетенций становится *частью стратегически-ориентированной политики организации* за счет того, что данные планы будут отражать запросы организации, связанные с формированием и развитием профиля компетенций персонала.

Так, например, крупная российская компания по оказанию телекоммуникационных услуг «МегаФон» активно применяет модель компетенций в ключевых процессах управления персоналом.

«МегаФон» самостоятельно проводит оценку персонала, применяя такую систему как SuccessFactors. В случае, если по итогам оценки компетенций было установлено, что они не соответствуют желаемому уровню проявления, то HR-служба компании формирует индивидуальные планы развития для сотрудников.

ИПР компании «МегаФон» основаны на корпоративной модели компетенций, в которую вошли такие компетенции как: клиентоориентированность, командное взаимодействие, непрерывное развитие, результативность, цифровая гибкость. Данная корпоративная модель универсальна, однако, для отдельных групп должностей «МегаФон» использует и другие модели. На рис. 4 представлена модель компетенций для территориального менеджера [1].

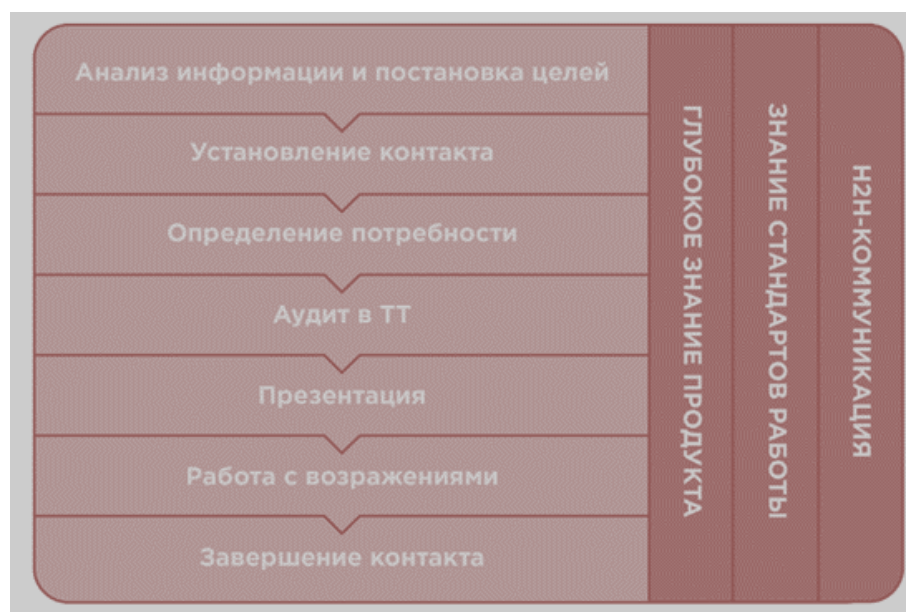


Рис. 4. Модель компетенций территориального менеджера компании МегаФон

Кроме того, у компании есть такой цифровой инструмент, как чат-бот, который самостоятельно проводит ассесмент, позволяя снизить общую нагрузку на специалистов, которые ранее проводили эту оценку. Данный инструмент применяется для следующей целевой группы: В2Х-продавцы, территориальные менеджеры (В2С) и бизнес-тренеры «МегаФона».

Применение чат-бота на этапе оценки позволяет компании сэкономить до 80% времени, поскольку по ее результатам через чат-бот формируется отчет, который уже анализируется HR-специалистами и в случае, если уровень измеряемых компетенций оказался недостаточным, составляются ИПР, которые будут отражать мероприятия, которые будут направлены на уменьшение разрыва между целевым и текущим уровнями.

Иван Владимирович Иванов: уровни компетенций (визит в ТТ)

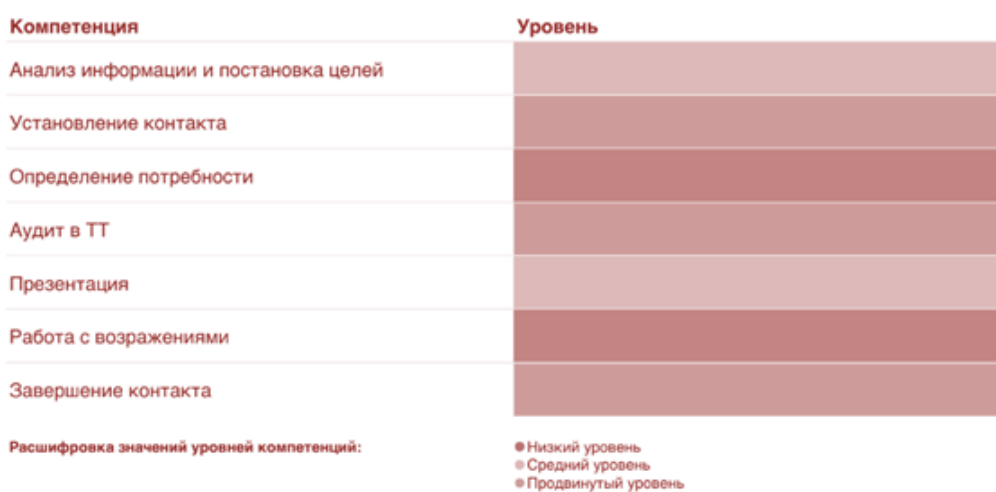


Рис. 5. Результаты отчета оценки компетенций сотрудника компании МегаФон

Таким образом, интегрирование модели компетенций позволило компании «МегаФон» упростить процесс оценки и развития персонала. Кроме того, использование модели компетенций для создания ИПР позволило компании достичь следующих результатов:

- 1) оптимизировать работу HR-службы;
- 2) повысить эффективность персонала, через создание ИПР;
- 3) способствовать повышению уровня удовлетворенности сотрудников;
- 4) стимулировать развитие лидерских качеств у сотрудников;
- 5) улучшить коммуникацию и сотрудничество внутри компании;
- 6) улучшить процессы найма и обучения сотрудников;
- 7) уменьшить текучесть кадров.

Использование модели компетенций в корпоративной практике компании «МегаФон» оказало положительное воздействие на ключевые аспекты управления персоналом, способствуя улучшению текущих бизнес-процессов и достижению стратегических целей организации.

Применение инструментов, основанных на модели компетенций способствует стратегическому развитию компании, не только позволяет упорядочить

процесс оценки сотрудников, но и способствует формированию сильного, адаптивного и инновационного профессионального сообщества специалистов, которое готово к успешному преодолению вызовов современной бизнес-среды.

Список источников

1. Ассесмент сотрудников МегаФона [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://boto.education/megaфон> (дата обращения: 03.03.2024).
2. Гайд по оценке персонала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.startexam.ru/journal/otsenka/gayd-po-otsenke-personala-chast-iii-kakie-metody-ispolzuyut-rossiyskie-kompanii/> (дата обращения: 03.03.2024).
3. Молодъкова Э. Б., Потемкин, В. К, Тестова, В. С. Оценка персонала: учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. — 375 с.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 44–49.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 44–49.

Научная статья

УДК 342.5

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ОЦЕНКА ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Глубокова Дарья Константиновна¹

Юденко Марина Николаевна²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье анализируется проводимая в РФ экологическая политика, изучаются национальные проекты и дается оценка достигнутых по ним результатов. Предложены направления по совершенствованию экологического курса.

Ключевые слова: государственная политика, экология, «зеленые» технологии, национальные проекты.

Для цитирования: Глубокова Д. К., Юденко М. Н. Государственная экологическая политика России: оценка достигнутых результатов // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 44–49.

Original article

STATE ENVIRONMENTAL POLICY OF RUSSIA: ASSESSMENT OF THE ACHIEVED RESULTS

Glubokova Darya K.¹

Yudenko Marina N.²

^{1,2} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article analyzes the environmental policy carried out in the Russian Federation, examines national projects and evaluates the results achieved on them. Directions for improving the environmental course are proposed.

Keywords: public policy, ecology, «green» technologies, national projects.

For citation: Glubokova Darya K., Yudenko Marina N. State environmental policy of Russia: assessment of the achieved results. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:44–49. (In Russ.)

В современном мире проблема загрязнения окружающей среды становится все более острой. Научная новизна состоит в анализе и синтезе актуальных данных об экологической ситуации в России, благодаря чему можно найти пробелы в проводимой политике для их устранения. Основным методом исследования был анализ статистических данных, а также сравнение показателей по годам, на основе чего были сделаны выводы об эффективности экологической политики.

Руководство и контроль государства в экологической сфере имеет большое значение для сохранения окружающей среды, поэтому правительство страны должно принимать меры для совершенствования государственной экологической политики с целью защиты окружающей среды и обеспечения устойчивого развития. Россия понимает значимость природных систем и их влияние на дальнейшее развитие и национальную безопасность страны, поэтому уже давно существует экологическая доктрина РФ, определяющая основные цели и направления единой экологической политики, а также действует Указ Президента «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 год» [2]. Всё это важно, так как наша страна имеет обширную территорию, на которой представлено огромное биологическое разнообразие Земли, что дает России важную роль в решении экологических проблем не только на региональном, но и на мировом уровне.

Экологической политике и охране окружающей среды уделяется немало внимания, о чем свидетельствует создание национального проекта «Экология», в который входят 10 федеральных проектов, касающихся сохранения лесов, рек и озер, переработки ТКО и многого другого [4]. Основными целями экологической политики Россия ставит:

- 1) снижение антропогенного влияния на атмосферу;
- 2) сохранение уникальных природных мест, ресурсов и биоразнообразия;
- 3) экологическое просвещение населения;
- 4) популяризацию концепции «Зеленая экономика»;
- 5) эффективное обращение и полная переработка отходов;
- 6) очищение водных объектов, создание новых заповедников.

На сегодняшний день нацпроект «Экология» действует шестой год и подходит к своему завершению, поэтому уже есть некие результаты. Например, в рамках проекта «Чистый воздух» были выбраны наиболее загрязненные промышленные города для уменьшения выбросов в атмосфере, и по итогам 2023 года этого удалось достичь: путем перехода к экологичному транспорту и замены на газовое топливо – выбросы химически опасных и вредных веществ сократились в среднем на 12%, что является хорошим результатом.

С 2012 года действуют «Основы государственной политики в области экологического развития РФ», предусмотренные на период до 2030 года [3]. Стратегической целью государства в сфере экологии является решение социально-экономических задач, которые направлены на рост экономики с эконаправленностью и сохранение благоприятной окружающей среды, природных ресурсов с целью обеспечения потребностей не только живущих поколений, но и будущих. На рис. 1 представлены основные задачи, поставленные этим документом.

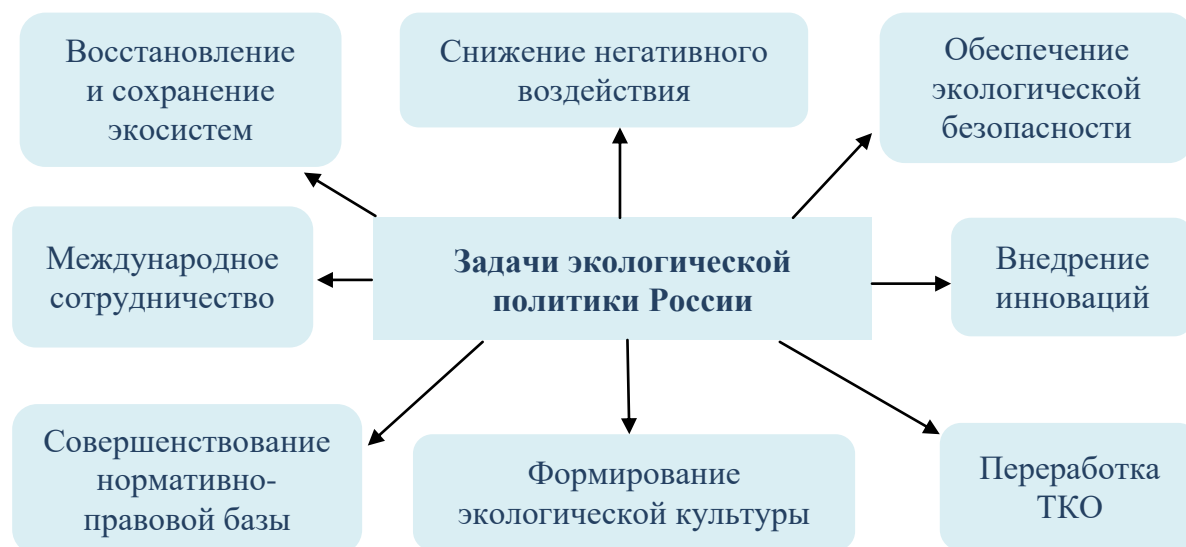


Рис. 1. Задачи государственной политики экологического развития

Проанализировав, можно подвести промежуточные результаты. Активно ведется сохранение экосистем путем создания особо охраняемых природных зон: на конец 2023 года насчитывает 39 национальных парков и 102 заповедника. В рамках восстановления проводятся мероприятия по очищению рек и озер, в частности Байкала, для этого было выделено около 22 млрд. рублей только на период с 2023 по 2025 годы. Здесь же стоит отметить про международное сотрудничество, которое остановлено с связи со сложной внешнеполитической ситуацией. И если ранее у России была возможность участвовать в различных проектах и перенимать передовой опыт европейских стран, то теперь многие государства отказались от партнерства. Но выход был найден и здесь – Российская Федерация успешно сотрудничает со странами БРИКС и СНГ, строя совместные планы по решению проблем.

Благодаря федеральному проекту «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» были достигнуты успехи в области ТКО. Российский региональный оператор по итогу мониторинга представил данные за 2023 год: доля отходов, направленных на переработку, составила 53,1% от общей массы образованных, что на 3,2% превышает этот же показатель за прошлый год. Доля утилизированного мусора увеличилась на 0,7% по сравнению с 2022 годом. Эти показатели уже превышают планируемые значения, что говорит об эффективной реализации проекта [5]. К 2030 году стоит цель в 100% переработке ТКО и снижения мусорных захоронений в 2 раза, что, опираясь на вышеуказанную статистику прироста, вполне реализуемо.

Популяризируется экологическое воспитание, в том числе различные мероприятия, связанные с экопросвещением граждан. Большой вклад в это вносят различные некоммерческие организации и движения, которое проводят акции по раздельному сбору вещей, посадке деревьев, субботников, спасения морских млекопитающих и многому другому. Также в школах проводятся занятия, фор-

мирующие у детей культуру необходимости сортировки мусора и бережного отношения к окружающей среде. Но, к сожалению, официального закрепления предмета «Экология» как обязательного пока нет и, согласно образовательному стандарту, он рассматривается как дополнительный, поэтому многие учреждения не вводят такой предмет, преподавая его основы в рамках других. Это не позволяет сформировать «зеленую» культуру, как это удалось достичь, например, Японии, которая научилась перерабатывать около 80% мусора.

Для снижения выбросов в атмосферу и загрязнения окружающей среды промышленным предприятиям приходится внедрять инновации, применяя «зеленые технологии», такие как:

- использование возобновляемых источников энергии, как солнечная и ветровая для повышения энергоэффективности;
- применение беспилотных летательных аппаратов и ультразвуковых приборов для обследования промышленной инфраструктуры;
- изготовление топлива природного происхождения;
- технологии CCUS для сокращения выбросов.

Также в России стал успешно применяться ESG-подход, который предполагает идею ответственности бизнеса, в том числе за природу, ориентируя предприятия по каким направлениям необходимо проводить трансформацию.

Дальнейшее устойчивое развитие в сфере экологии России предполагает не только реорганизаций компаний под зеленые стандарты, но и создания экобизнесов, прибыль которых будет основана на решении какой-либо экологической проблемы. Всё это делается для постепенного перехода к «зеленой экономике».

В 2024 году в послании Федеральному собранию Президент говорил о необходимости создания системы мониторинга качества окружающей среды, что позволит повысить эффективность государственного управления в сфере экологии, в том числе глава поручил уделить особое внимание ликвидации свалок и полигонов. В частности, эта проблема имеется и у Санкт-Петербурга. Несмотря на отчетность предприятий о том, что свалки были устранены в указанные сроки, Комитет по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности Санкт-Петербурга в ходе проверок обнаруживает свалки в исходном состоянии. Здесь стоит затронуть систему небольших штрафов при возникновении подобных ситуаций. В России достаточно низкие суммы взысканий за несоблюдение правил, относительно законодательства европейских стран, где экологическая ответственность компаний крайне высока, в связи с чем иностранным компаниям выгоднее сразу соблюдать экологические стандарты, чем платить многомиллионные штрафы. У российских предприятий, в особенности крупных, наоборот. Это свидетельствует о необходимости совершенствования нормативно-правовой базы об охране окружающей среды в плане усиления ответственности за нанесённый природный ущерб [1].

В 2023 году было зарегистрировано 75 случаев высокого загрязнения атмосферного воздуха. Это на 59,5 % больше, чем в 2022 году. При этом финансирование проекта было урезано, что не даст достигнуть поставленных целей.

На основании этого можно предложить обязательное экологическое страхование всех предприятий, как механизм предотвращения загрязнений, стимулирующий сокращать выбросы и придерживаться «зеленых стандартов». Для этого нужно учредить государственный фонд, куда будут поступать взносы предприятий. Это позволит сократить расходы федерального бюджета, но иметь средства для дальнейшей реализации экопроектов, а также в случае непредвиденных аварий покроет расходы.

В качестве направлений совершенствования можно предложить следующее:

- 1) ужесточить контроль в области экологического надзора и управления;
- 2) обеспечить вовлечение как можно большего количества граждан в процесс охраны окружающей среды, рекламируя и агитируя экологически ответственное поведение;
- 3) дисциплину «Экология» нужно ввести как обязательный предмет не только в школах, но и детских садах, а также высших учебных заведениях, разумеется, адаптируя информацию под соответствующий возраст;
- 4) изменить нормативно-правовую базу в рамках пересмотра штрафов за загрязнение окружающей среды, что даст предприятиям мотивацию тщательнее следить за соблюдением экологических стандартов, предотвращая возможные катастрофы.

Но улучшение государственной экологической политики предполагает большие финансовые вложения, поэтому, помимо государственных средств, необходимо привлекать сторонних инвесторов и организации, так как на сегодняшний день в связи с непростой геополитической ситуацией экология становится далеко не первостепенной целью, поэтому в последнее время активно сокращаются статьи бюджета именно в этой сфере.

Анализ также позволил прийти к выводу, что при внедрении инновационных технологий повышается эффективность реализуемой политики в сфере экологии, поэтому важно продолжать поощрять компании за подобные инициативы.

Таким образом, совершенствование государственной экологической политики России является важной целью, требующей комплексного подхода и усилий всех участников общества. Совместными усилиями получится защитить окружающую среду и обеспечить устойчивое развитие нашей страны.

Список источников

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/ (дата обращения: 12.03.2024).
2. Указ Президента РФ от 19.04.2017 № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215668/ (дата обращения: 10.03.2024).
3. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Президентом РФ 30.04.2012) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129117/ (дата обращения: 12.03.2024).

4. Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии РФ. Национальный проект «Экология» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.mnr.gov.ru/activity/nr_ecology/ (дата обращения: 12.03.2024).

5. Официальный сайт ППК «Российский экологический оператор». Результаты мониторинга за 3 квартал 2023 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://geo.ru/tpost/srdmta4ds1-reo-predstavil-dannie-po-obrabotke-i-uti> (дата обращения: 12.03.2024).

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 50–56.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 50–56.

Научная статья

УДК 338

ВОПРОСЫ СИСТЕМНОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ

Дымова Ольга Олеговна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы оценки уровня развития транспортно-логистического потенциала Арктической зоны РФ с точки зрения стейкхолдерского подхода; определены показатели оценки транспортно-логистического потенциала, на основе которых могут быть приняты решения по комплексному развитию; а также сформулирована последовательность совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры с учетом того, на какие виды ресурсного потенциала региона будут влиять те или иные ее элементы с точки зрения системного подхода.

Ключевые слова: Арктическая зона РФ, ресурсный потенциал Арктической зоны РФ, транспортно-логистическая инфраструктура, транспортно-логистический потенциал.

Для цитирования: Дымова О. О. Вопросы системного развития транспортно-логистического потенциала Арктической зоны РФ // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 50–56.

Original article

ISSUES OF SYSTEMIC DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS POTENTIAL OF THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Dymova Olga O.
Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article examines the issues of assessing the level of development of the transport and logistics potential of the Arctic zone of the Russian Federation from the point of view of the stakeholder approach; indicators for assessing transport and logistics potential have been determined, on the basis of which decisions on integrated development can be made; and also formulated the sequence of improving the transport and logistics infrastructure, taking into account what types

of resource potential of the region will be influenced by certain infrastructure elements from the point of view of a systems approach.

Keywords: Arctic zone of the Russian Federation, resource potential of the Arctic zone of the Russian Federation, transport and logistics infrastructure, transport and logistics potential.

For citation: *Dymova O. O.* Issues of systemic development of transport and logistics potential of the Arctic zone of the Russian Federation. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:50–56. (In Russ.)

Арктическая зона РФ имеет геополитическое, экономическое, оборонное значение для страны. Обеспечение данных групп интересов в регионе невозможно без развития ресурсного потенциала. Одним из инструментов его комплексной активизации является совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры, которая обеспечивает раскрытие транспортно-логистического потенциала.

Характеризуя текущий уровень транспортно-логистической инфраструктуры, можно выделить ряд тенденций и проблем.

Для начала стоит отметить, что наблюдается существенная диспропорция в развитии всех видов транспорта в зависимости от территориальной принадлежности регионов: западные регионы имеют большую транспортно-логистическую доступность, более развитую инфраструктуру, что во многом стимулирует развитие экономического потенциала; восточная часть же, наоборот, имеет более слабую транспортно-логистическую инфраструктуру, что в определенной степени затрудняет освоение территорий, снижает уровень жизни и, как следствие, увеличивая миграционный отток, сокращает человеческий потенциал.

В Арктической зоне РФ в наибольшей степени развито водное сообщение. Оно базируется на Северном морском пути (далее – СМП), именно он в настоящее время является перспективным направлением активизации экономического потенциала региона за счет формирования альтернативного пути по отношению к маршруту транспортировки по Суэцкому каналу. Тем не менее препятствиями в его развитии становятся погодные условия, неразвитость ледокольного флота и др.

Автомобильная инфраструктура в Арктической зоне РФ развита неравномерно, в основном по причине природно-климатических условий, которые ведут к существенному удорожанию строительства дорог с твердым покрытием, а также к их быстрому износу.

Не все регионы, входящие в Арктическую зону РФ, располагают сетью железных дорог. При этом отмечается, что железнодорожное сообщение на территории Арктической зоны РФ имеет существенные перспективы, в частности, для обеспечения транзита грузов до СМП [2; 4]. Кроме того, некоторые эксперты говорят о том, что разобщенная, поделенная на кластерные региональные линии транспортная магистраль должна быть объединена в единую Трансарктическую магистраль, по масштабу сравнимую с Транссибирской, в особенности это возможно благодаря тому, что отдельные части такой глобальной магистрали уже существуют [3].

Инфраструктура воздушного транспорта в Арктической зоне РФ малоразвита, несмотря на то что для некоторых территорий это единственный способ

транспортного сообщения. Аэродромы в основном имеют класс В и Г, что ограничивает объем принимаемых и отправляемых грузов. Также существует множество других сдерживающих факторов, в частности, таких как: суровые природно-климатические условия; дефицит воздушных судов малой и средней авиации; отсутствие/высокий износ аэродромной техники и др.

Стоит особо подчеркнуть, что развитие ресурсного потенциала Арктической зоны РФ требует решения сложных, комплексных проблем. При этом любые мероприятия в данной области в конечном счете должны приводить к улучшению качества жизни населения (а значит, развивать человеческий потенциал) и/или упрощению ведения хозяйственной деятельности для предприятий (т. е. активизировать предпринимательский и экономический потенциал региона).

Таким образом, существуют группы заинтересованных сторон, на которые и влияют действия по развитию, в итоге становясь импульсом дальнейшего регионального улучшения и развития. В связи с этим логически обосновано для определения методов активизации ресурсного потенциала региона применение стейкхолдерского подхода как в вопросах создания транспортно-логистической сети, так и в других сферах. При этом, помимо общества и бизнеса, еще одним значимым стейкхолдером в данном случае следует указать государство.

Каждая группа заинтересованных сторон определяет собственные требования к качеству и методам формирования транспортно-логистической инфраструктуры. При этом государство, согласно стратегическим целям, приоритетно выдвигает требования к развитию Северного морского пути. На основе требований, выдвигаемых группами стейкхолдеров, можно сформировать пути их выполнения (табл. 1).

Таблица 1

**Требования групп стейкхолдеров
к развитию транспортно-логистической инфраструктуры
Арктической зоны РФ и пути их выполнения**

Группа стейкхолдеров	Требования	Пути выполнения требований
Государство	1. Увеличение экономической эффективности использования Арктических территорий (в том числе транспортно-логистической инфраструктуры), в частности, за счет увеличения грузопотока по СМП	<ul style="list-style-type: none"> Государственная поддержка реструктуризации, строительства ледокольного, аварийно-спасательного, вспомогательного флотов, развитие береговой инфраструктуры
	2. Регламентация процессов судоходства по акватории СМП	<ul style="list-style-type: none"> Совершенствование нормативно-правового регулирования в области безопасности, тарифов на услуги, страхования, предоставления иных гарантий, привлекающих «потребителей»

Продолжение табл. 1

	3. Высокое качество организационной структуры управления и обеспечения комплексной безопасности Арктической зоны РФ	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка, внедрение, совершенствование цифровой платформы для мониторинга и управления транспортными потоками в районах интенсивного движения судов: комплексные аварийно-спасательные центры, обеспечение оборудованием
	4. Высокое качество вспомогательных элементов инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> • Развитие ледокольного флота • Модернизация портов, создание новых портово-производственных комплексов • Развитие основных арктических речных магистралей (дноуглубительные работы)
	5. Повышение качества жизни населения	<ul style="list-style-type: none"> • «Северный завоз» • Развитие малой авиации • Совершенствование автодорожной инфраструктуры
Бизнес (хозяйствующие субъекты)	1. Упрощение доставки сырья и материалов, а также готовой продукции	<ul style="list-style-type: none"> • Крупные предприятия частично строят транспортную инфраструктуру на территориях присутствия, тем не менее государственная поддержка в данном вопросе необходима как минимум в форме налоговых и иных льгот и субсидий • Формирование крупных транспортно-логистических узлов, которые бы аккумулировали и перераспределяли грузопотоки • Развитие железнодорожного транспорта как более дешевой альтернативы автомобильному • Разработка адаптированного к суровым погодным условиям оборудования
	2. Расширение возможностей экспорта	<ul style="list-style-type: none"> • Техническое оснащение и обеспечение пунктов пропуска через государственную границу • Интеграция с евразийскими автотранспортными системами (формирование опорной сети автомобильных дорог, строительство более качественных дорог в восточной части Арктической зоны РФ, внедрение цифровых технологий для мониторинга и управления транспортными потоками)
	3. Развитие авиационного сообщения	<ul style="list-style-type: none"> • Реконструкция, модернизация действующей сети аэродромов (в том числе вдоль СМП) • Развитие малой авиации

Общество (население)	Улучшение качества жизни, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> • повышение качества, доступности, скорости, безопасности транспортно-логистических услуг; • получение более качественного, разнообразного продовольствия и непродовольственных товаров по более низким ценам; • создание новых рабочих мест 	<ul style="list-style-type: none"> • Модернизация арктических портов и создание новых портово-производственных комплексов • Поддержка «северного завоза» грузов и вывоза продукции в транспортных схемах «река–море», в том числе за счет строительства транспортных судов, его обеспечивающих • Развитие малой авиации • Совершенствование автодорожной инфраструктуры
-------------------------	---	---

Таким образом, некоторые требования у трех группах стейкхолдеров совпадают, в связи с чем могут совпадать и способы их удовлетворения. Анализ с использованием стейкхолдерского подхода может позволить не только найти совпадения в требованиях и путях их выполнения, но еще и может дать возможность ранжировать мероприятия по тому, сколь много каждое из них способно удовлетворить требований разных групп заинтересованных сторон.

На основе анализа представленных данных выделим основные векторы развития и опишем, требования каких стейкхолдеров они удовлетворяют, а также развитие какого вида ресурсного потенциала обеспечивают (рис. 1).

Таким образом, для развития экономического, промышленного и человеческого потенциала Арктической зоны РФ необходимо совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры для различных видов транспорта, улучшение транспортной доступности населенных пунктов и экономических субъектов, создание в Арктической зоне РФ полноценного международного транспортного коридора.

Безусловно, такие масштабные задачи должны решаться государством, однако к данному процессу может быть привлечен и бизнес, например, при помощи инструментов государственно-частного партнерства, т. к. в Арктике много крупных, градообразующих предприятий, что выделяет их в качестве конечного бенефициара совершенствования инфраструктуры.

Государство помимо прямого воздействия может способствовать процессу развития через предоставление налоговых льгот, дотации транспортным компаниям, льготные условия кредитования, государственные закупки и регулирование цен на товары и услуги в данном процессе, таможенно-тарифную политику, стимулирование трудовых отношений и т. д. А бизнес – используя предлагаемые виды поддержки государства, создавать инфраструктурные объекты собственного и/или общего пользования и выбирать для себя удобную модель коммерциализации.



Рис. 1. Основные векторы развития транспортно-логистической инфраструктуры с учетом требований стейкхолдеров

Таким образом, совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры будет способствовать повышению экономического и других видов потенциала Арктической зоны РФ, что позволит достичь стратегических целей страны.

Список источников

1. Гизатуллина О. М. Анализ транспортно-логистической инфраструктуры Арктической зоны РФ / О. М. Гизатуллина, А. М. Петров // Вестник воронежского государственного аграрного университета. — 2022. — Т. 15. — №4(75). — С. 238–246.
2. Железные дороги в Арктике: новые пути для Северного завоза. Перспективы развития дорожной сети / Инвестиционный портал Арктической зоны России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://arctic-russia.ru/article/zheleznnye-dorogi-v-arktike-novye-puti-dlya-severnogo-zavoza/?ysclid=lttyhtq0rkq999934453> (дата обращения: 15.03.2024).

3. Как будет развиваться сеть автомобильных и железных дорог в АЗ РФ / Инвестиционный портал Арктической зоны России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://arctic-russia.ru/article/arktika-nam-lyubye-do-rogi-doro-gi-doroga-v-arktiku/> (дата обращения: 10.03.2024).

4. Митрюкова К. А. Транспортный каркас Арктической зоны Российской Федерации // Экономика, предпринимательство и право. — 2023. — Т. 13. — №5. — С. 1371–1388.

5. Серова Н. А. Ключевые аспекты государственной арктической инвестиционной политики России / Н. А. Серова, А. А. Яковчук // Социально-экономическое управление: теория и практика. — 2018. — №3. — С. 72–74.

6. Серова Н. А. Системные проблемы развития транспорта в российской Арктике / Н. А. Серова, В. А. Серова // АНИ: экономика и управление. — 2021. — №1(34) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnye-problemy-razvitiya-transporta-v-rossiyskoj-arktike> (дата обращения: 17.02.2024).

7. Яшнев А. В. Проблемы транспортной логистики АЗ РФ в контексте Ямало-Ненецкого АО / А. В. Яшнев, С. А. Мхитарян // Арктика 2035: Актуальные вопросы, проблемы и решения. — 2022. — №3(11). — С. 51–62.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 57–61.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 57–61.

Научная статья

УДК 332.02

РЕФОРМА УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Овсипян Марина Владимировна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье исследуются проблемы реорганизации государственных и муниципальных предприятий, обоснованность их преобразования в другие организационно-правовые формы. Основная задача исследования – выявить, насколько необходима реформа, какие риски существуют при ликвидации или приватизации унитарных предприятий. Также предлагается оценить зарубежный опыт и возможность его применения в РФ.

Ключевые слова: государство, экономика, унитарные предприятия, реформа.

Для цитирования: Овсипян М. В. Реформа унитарных предприятий // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 57–61.

Original article

REFORM OF UNITARY ENTERPRISES

Ovsipyany Marina V.
Saint-Petersburg State Economic University,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article examines the problems of reorganization of state and municipal enterprises, the validity of their transformation into other organizational and legal forms. The main objective of the study is to identify how necessary the reform is, what risks exist during the liquidation or privatization of unitary enterprises. It is also proposed to evaluate foreign experience and the possibility of its application in the Russian Federation.

Keywords: state, economy, unitary enterprises, reform.

For citation: Ovsipyany M. V. Reform of unitary enterprises. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:57–61. (In Russ.)

Дискуссии вокруг реформирования деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий ведутся давно. Само их существование и целесообразность их деятельности ставится под сомнение, поскольку присутствие таких предприятий нарушает естественный рыночный механизм.

Часть специалистов, в первую очередь, представители федеральной антимонопольной службы, утверждают, что необходимо ликвидировать унитарные предприятия как можно скорее, оставив лишь небольшую часть в тех областях, где нет возможности по-другому организовать ведение хозяйственной деятельности (на Крайнем Севере, например) или где монополии являются нормой (предоставление коммунальных услуг).

Противоположную точку зрения высказывают представители Совета Федерации. По мнению сенаторов, ГУПы и МУПы необходимо сохранить, поскольку они заполняют нерентабельные, но социально значимые ниши в экономике, обеспечивая население жизненно необходимыми услугами.

Юристы, политики, чиновники, представители экспертного сообщества по-разному оценивают ситуацию, и в результате сроки радикального решения проблемы все время отодвигаются (сначала – на 1 января 2025 г., теперь Совет Федерации предлагает еще раз перенести срок на 1 января 2030 г.).

Рассмотрим некоторые аспекты проблемы. Угренинова Е. А. и Камышанова А. Е. отмечают, что необходимость сохранения государственных и муниципальных предприятий обусловлена многими факторами [5, с. 48]. Это объективные факторы, которые связаны с социальной направленностью деятельности унитарных предприятий и с тем, что часть из них приносит доход (50% прибыли предприятия перечисляют в бюджет).

По мнению Чеснокова А. А., действительно, после завершения реформы органы государственного и муниципального управления избавятся от излишних социальных обязательств (поскольку государство и органы местного самоуправления являются собственниками имущества таких предприятий и их учредителями). Но возникнет дилемма, которая заключается в том, что после приватизации долги убыточных предприятий достанутся тоже государству и муниципалитетам. В то же время доходы от продажи прибыльных предприятий одновременно пополнят казну, но в долгосрочной перспективе лишат источника доходов бюджеты [6, с. 174].

Добрынина Л. Ю. отмечает следующие особенности вопроса: унитарные предприятия осуществляют предпринимательскую деятельность, тогда как собственники (публично-правовые образования) устанавливают все финансово-экономические показатели предприятий и принимают большую часть решений, касающихся управления деятельностью таких субъектов [3, с. 99].

Противники их существования считают, что унитарные предприятия часто становятся основой теневой экономики, их участие в экономической деятельности государства оказывает существенное негативное влияние на конкуренцию на оптовых и розничных рынках, влечет монополизацию этих сфер и постоянный рост цен на товары, работы и услуги [3, с. 105].

В свою очередь, Дзьоник В. Р. считает, что наиболее важным последствием ликвидации ГУПов может стать резкое увеличение цен на их товары и услуги. Кроме того, ряд важных вопросов, связанных с ликвидацией ГУПов, не урегулирован и требует законодательного уточнения [2, с. 221].

Муниципальные унитарные предприятия (МУП) особенно экономически неустойчивы. Так, Баталлова Л. М. на основании материалов доклада Государственного Совета РФ утверждает, что для таких предприятий характерны:

- низкая производительность труда (в среднем в 4,5 раза ниже, чем при других организационно-правовых формах);
- «защищенный спрос» на продукцию;
- дополнительные возможности для капитализации предприятия собственником имущества;
- невозможность поглощения неэффективных предприятий;
- отсутствие рыночных сигналов для смены неэффективной управленческой команды;
- низкая эффективность процедур банкротства;
- невозможность рыночного контроля за деятельностью МУП.

Все это негативно отражается на конкуренции [1, с. 175].

Маковецкий М. Ю. и Воропаев К. А. обращают внимание на то, что, чтобы определить, в каком состоянии находится конкретная сфера экономики, и чтобы ответить на вопрос, действительно ли отказ от акционирования государственных предприятий в этой области может выступать в качестве поддержки отрасли, необходим подробный анализ финансовой деятельности этих предприятий по таким показателям, как выручка, чистая прибыль, чистые активы и др. [4, с. 352–354].

Чепель С. В. и Фаттахова Ж. А., в свою очередь, предлагают использовать зарубежный опыт, который подразумевает дифференцированный, избирательный подход к выбору стратегий повышения эффективности государственных предприятий.

В этом отношении интересен опыт Китая. Большинство государственных предприятий в этой стране – некрупные, из них почти половина (80 тыс.) работает в отраслях, которые не относятся к «прорывным» или «стратегическим» (рестораны, гостиницы, торговые центры, сфера недвижимости, средне- и низкотехнологические отрасли промышленности).

Если перспективы роста эффективности крупных китайских компаний, основанные на корпоративном управлении в условиях конкуренции, сомнений не вызывают, то к небольшим предприятиям, в целях повышения их эффективности, в этой стране применяются все возможные варианты стратегий и их сочетаний, в зависимости от конкретных обстоятельств их деятельности и мотивов, диктующих отказ от приватизации.

В качестве базовых моделей реструктуризации крупных ГУП должно рассматриваться их преобразование:

- в центры технологического развития региона, в котором они расположены (региональная модель);
- поэтапное вхождение в глобальные производственно-технологические цепочки (модель эффективного встраивания в мировую экономику) и др. [7, с. 28–29].

Таким образом, можно прийти к выводу, что проблема унитарных предприятий не так проста, какой кажется на первый взгляд. Возможно, действительно необходимо найти альтернативный путь решения вопроса и, кроме тех способов, которые применяются в РФ в настоящее время (преобразование в АО, ООО, НКО или ликвидация), существуют другие варианты, которые позволяют сохранить предприятия и обеспечить население товарами, работами и услугами, которые они предоставляют.

Еще одна проблема – это осуществление закупок унитарными предприятиями. Те, кто считает, что унитарные предприятия не только неэффективны, но и приносят вред, в качестве аргумента приводят то, что они после реорганизации смогут закупать товары, работы и услуги по 223 ФЗ.

До 2017 года ГУПы и МУПы действительно закупали по 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», который предоставляет заказчику свободу, сопоставимую со свободой частной коммерческой фирмы, закупающей товары, работы или услуги, исходя из правил, которые само предприятие-заказчик и устанавливает.

Начиная с 1 января 2017 года и до настоящего времени ГУПы и МУПы закупают по 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд». Это результат реформы, которая направлена на обеспечение открытости и прозрачности в сфере закупок.

Есть исключения, но они незначительны (субподряд, закупки на средства грантов и пр.). Все возможные для ГУПов и МУПов случаи закупки по 223-ФЗ перечислены в статье 15 44-ФЗ. Таким образом, предприятие, оставаясь унитарным, должно закупать в основном по 44-ФЗ.

Исходя из теоретических подходов, применяемых в области объекта исследования, и фактического состояния вопроса, можно сделать ряд обобщений, рекомендаций и выводов.

Во-первых, нужно учесть все возможные способы сохранения тех унитарных предприятий, которые действительно необходимы, исходя из приоритетов государственной социально-экономической политики, направленной на обеспечение населения социально значимыми товарами, работами и услугами.

Во-вторых, следует учесть опыт стран, которые сохранили унитарные предприятия как элемент постплановой экономики, вписав их в рыночную концепцию социального государства.

Рыночные структуры, способные заменить унитарные предприятия в тех нишах, которые они занимали, должны получать государственную поддержку.

Речь идет не о субсидиях из государственного бюджета, а о льготном налоговом режиме, который способствует активизации предпринимательской деятельности. В этом направлении видится решение проблемы «незаменимости» унитарных предприятий, которые работают в нерентабельных сферах, обеспечивая население товарами, работами и услугами.

Вопрос этот достаточно актуальный для нашей страны. Проблема заключается в том, что выделить бюджетные средства на поддержку нерентабельных предприятий с точки зрения государственного управления проще, чем создать благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Это

проявляется во всех областях, будь то усилия государства, направленные на оживление ведущих отраслей экономики с помощью специальных инвестиционных контрактов, или реформа контрольно-надзорной деятельности.

Эти реформы неэффективны, поскольку метод государственного управления, направленный на регулирование экономики, не рыночный, а планово-распределительный. Несмотря на длительный переход к рынку, этот подход очень распространен. Его преимущество – предсказуемость. Основной риск – нецелевое использование бюджетных средств. До тех пор, пока концепция государственного управления экономикой не станет предпринимательской, все усилия реформировать экономику будут носить чисто декларативный характер.

Проблема унитарных предприятий – это подтверждение того, что рыночная концепция российской экономики все еще находится в процессе своего формирования. Модель рыночной экономики, которая позволит в нашей стране сохранить преимущества, характерные для отдельных элементов плановой экономики, и одновременно создать условия для полноценного развития предпринимательской деятельности, является той целью, которая соответствует интересам населения и к которой стремится предпринимательское сообщество.

Список источников

1. Баталлова Л. М. К вопросу о реформе муниципальных унитарных предприятий // Проблемы экономики и юридической практики. — 2019. — Т. 15. — №5. — С. 174–176.
2. Дзьоник В. Р. Анализ реформы по ликвидации государственных и муниципальных унитарных предприятий к 2025 году / Право и современная экономика: новые вызовы и перспективы: Сб. матер. III науч.-практ. конф. с междунар. участием юридического факультета СПбГЭУ; Под науч. ред. Н. А. Крайновой. — СПб.: СПбГЭУ, 2020. — С. 218–222.
3. Добрынина Л. Ю. Государственные и муниципальные унитарные предприятия: вопросы совершенствования гражданского законодательства // Экономическое правосудие в Уральском округе. — 2021. — №2(58). — С. 96–118.
4. Маковецкий М. Ю., Воропаев К. А. Оценка эффективности деятельности унитарных предприятий на примере СПб ГУП «Пассажиравтотранс» / Актуальные проблемы развития экономики и управления в условиях новой реальности: Матер. Всеросс. науч.-практ. конференции. — М., 2023. — С. 348–357.
5. Угренинова Е. А., Камышанова А. Е. Особенности правового статуса государственных и муниципальных унитарных предприятий // Вестник Таганрогского института управления и экономики. — 2018. — №2(28). — С. 47–49.
6. Чесноков А. А. К вопросу об институциональной роли унитарных предприятий в механизме публичной власти / Учредительные нормы и учредительные акты в публичном праве. IV Прокопьевские чтения: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. — Калининград, 2021. — С. 170–176.
7. Чепель С. В., Фаттахова Ж. А. Повышение эффективности государственных предприятий: тренды, закономерности и рекомендации // Экономика: анализы и прогнозы. — 2019. — №3. — С. 23–30.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 62–73.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 62–73.

Научная статья

УДК 316.624

СОЦИАЛЬНЫЕ ДЕВИАЦИИ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ

Патракова Алёна Сергеевна¹

Колистратова Александра Владимировна²

Степанов Станислав Андреевич³

^{1,3} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,

Санкт-Петербург, Российская Федерация

² Санкт-Петербургский национальный
исследовательский университет

информационных технологий, механики и оптики,

Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье представлены результаты анализа социальных девиаций в студенческой среде. Проведенное исследование показывает трансформацию понимания социальных норм и, соответственно, девиантного поведения. Для определения значимости опозданий было проведено исследование на основании современных методов социологического исследования, опираясь на основные группы индикаторов, охватывающие важнейшие составляющие девиантного поведения. Кроме того, выделены рекомендации как для самих опаздывающих, так и для преподавательского состава и учебного заведения в целом.

Ключевые слова: опоздания, социальные девиации, студенческие опоздания, девиации среди студентов, социальные нормы, трансформация общества.

Для цитирования: Патракова А. С., Колистратова А. В., Степанов С. А. Социальные девиации в студенческой среде и их влияние на процесс обучения // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 62–73.

Original article

SOCIAL DEVIATIONS IN THE STUDENT ENVIRONMENT AND THEIR IMPACT ON THE LEARNING PROCESS

Patrakova Alena S.¹

Kolistratova Alexandra V.²

Stepanov Stanislav A.³

^{1,3} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

² Saint-Petersburg National Research University
of Information Technology, Mechanics and Optics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article presents the results of the analysis of social deviations in the student environment. The conducted research shows the transformation of understanding of social norms,

and, accordingly, deviant behavior. To determine the significance of lateness, a study was conducted based on modern methods of sociological research, based on the main groups of indicators covering the most important components of deviant behavior. In addition, recommendations are highlighted both for the latecomers themselves, and for the teaching staff and the educational institution as a whole.

Keywords: lateness, social deviations, student tardiness, deviations among students, social norms, society transformation.

For citation: Patrakova A. S., Kolistratova A. V., Stepanov S. A. Social deviations in the student environment and their impact on the learning process. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:62–73. (In Russ.)

Практически каждый человек так или иначе сталкивается в разных жизненных ситуациях с таким явлением, как опоздания. Но также существуют люди, которые способны хорошо организовывать свое время без значимого ущерба для себя и окружающих, однако данная привычка зачастую вырабатывается годами.

Самым активным и насыщенным временем в жизни человека являются студенческие годы. Студенты, кроме процесса обучения в университете, занимаются своими личными делами, стараются начать развиваться в профессиональной карьере – все это может приводить к опозданиям на занятия и, как следствие, нарушению дисциплины и проблеме личной организованности.

Существует множество причин проявления данной формы девиации. Например, студенты не успевают на занятия, так как многие просто просыпают утренние пары. Некоторые учащиеся не могут приходить вовремя на пары из-за графика организации, где они работают, кто-то не приходит вовремя по семейным причинам. Достаточно частой причиной является и то, что у молодежи плохо выработана привычка к самоконтролю. В университете студент предоставлен в большой степени самому себе, и если в детстве у него не воспитали самостоятельность, то со временем могут появиться сложности с личностными и волевыми качествами. Вдобавок одной из причин опозданий может быть проблема в отношениях с преподавателем, т. е. студенту может не нравиться определенный педагог, из-за чего он будет приходить на пары уже с отрицательным настроением на учебную дисциплину – так учащийся избегает того, что вызывает у него негативное эмоциональное проявление.

Немаловажным фактом является и то, что большинство сегодняшних студентов, передвигаясь на общественном или личном транспорте, зависят от пропускной способности улиц. В данном исследовании на это обращается отдельное внимание, так как в основном пары приходятся на рабочее будничное время, когда загруженность нашего города передвигающимся транспортом весьма велика.

Для успешного существования в социуме индивид вынужден следовать общепринятым правилам поведения; нарушая данные правила, он рискует остаться без поддержки общества, что приведет к значительному снижению качества жизни. Однако туманность определения критериев девиации не позволяет точно установить, является ли поведение девиантным. Наиболее яркими примерами принято считать такое поведение, которое лишено человечности, вызывает явное осуждение со стороны общества и несет определенные последствия,

санкции. Однако рамки данного понятия настолько размыты, что даже убийство при некоторых обстоятельствах может быть оправдано.

Таким образом, можно определить отклоняющееся поведение как систему поступков или отдельные поступки, противоречащие принятым в обществе правовым или нравственным нормам. Следовательно, девиантным является поведение, отклоняющееся от установленных обществом норм и стандартов, будь то нормы психического здоровья, права, культуры, морали, а также поведение, не удовлетворяющее социальным ожиданиям данного общества в конкретный период времени.

В научной литературе относительно данного явления встречается такое понятие, как деструктивное трудовое поведение, которое, по мнению Д. А. Нарожной, представляет собой поступки, действия или бездействие субъекта трудовой деятельности, препятствующие достижению целей организации и несущие для нее негативные последствия [5]. С точки зрения В. В. Щербиной и Е. П. Поповой деструктивное трудовое поведение – это внешне наблюдаемые действия, поступки субъекта трудовой деятельности, препятствующие достижению целей организации и несущие негативные последствия для нее. В целом поведение сотрудника можно охарактеризовать как деструктивное, если оно становится причиной «целенедостижения». Таким образом, опоздание будет относиться к деструктивному трудовому поведению, а соответственно и к девиантному поведению.

Для глубинного изучения проблемы было проведено три исследования: одно качественное (наблюдение), которое было осуществлено для выявления данной формы девиации среди студентов и преподавателей, и два количественных (анкетирование студентов и преподавателей), целью которых было дополнить наблюдение и выявить отношение разных групп населения к проблеме опозданий, выяснить наиболее частые причины и обнаружить трансформацию понятий «опоздание» и «девиантное поведение».

Наблюдение было проведено в 2023 году двумя студентами-магистрантами при поддержке научного руководителя из Санкт-Петербургского государственного экономического университета. В течение двух недель с 04.09.23 по 19.09.23 проводилось наблюдение за студентами СПбГЭУ для выявления опозданий со стороны студентов, при этом всего в наблюдении участвовали 192 студента или 8 учебных групп, по 2 с каждого курса. Метод определения выборки – простой случайный отбор. Изучаемые показатели в ходе наблюдения: время прихода; активность на паре/включенность; поведение (нарушение дисциплины – общение с друзьями); внимание преподавателя к опоздавшему; проявление девиантного поведения в других сферах (адаптация); количество посещенных пар (время ухода).

Следует отметить, что на законодательном уровне нет определения исследуемому явлению, оно включено в общее понятие «нарушение трудовой дисциплины» и является дисциплинарным проступком, в соответствии со статьей 192 Трудового кодекса Российской Федерации. В связи с этим были выбраны критерии оценки, согласно сопоставлению нескольких методик, проверяющих идентичные показатели, которые использовали в своих трудах Н. И.

Васильев, В. В. Нурмухаметова, С. А. Вяткина, Л. И. Маркова, Ю. Р. Герасимова, а также проведению анализа соответствующей научной литературы.

Н. И. Васильев исследовал опоздание пациентов на стоматологический прием, поэтому из его работы были взяты такие показатели, как время прихода и ухода, поведение. Что касается исследуемых им причин опоздания, в данном случае это кажется весьма проблематичным из-за достаточно большого количества наблюдаемых респондентов. В то же время В. В. Нурмухаметова, С. А. Вяткина, Л. И. Маркова в прошлом году исследовали уже именно студенческие опоздания, поэтому благодаря их исследованию были выбраны такие показатели, как активность на паре/включенность, внимание преподавателя к опоздавшему. После изучения труда Ю. Р. Герасимовой был взят критерий проявления девиантного поведения в других сферах, поскольку она изучала и взаимосвязь опозданий с другими формами девиации. Таким образом, был собран набор критериев, которые наиболее точно и рационально опишут поведение студента.

В свою очередь, в процессе проведения количественного исследования выборочная совокупность составила 304 студента и 14 преподавателей, ведущих у них занятия. Метод определения выборки – простой случайный отбор. Инструментарием данного исследования послужила авторская анкета, где при помощи 15 вопросов для студентов и 12 вопросов для преподавателей выяснялись приемлемость и частота опозданий, отношение к данной форме девиации, проводилась корреляция между курсом студента, его оценками и наличием опозданий, осознанность преподавателями собственных опозданий и т. п.

Теоретическую базу для данной статьи составили произведения российских ученых и писателей, таких как Васильев Н. И., в работе которого были описаны периоды рабочего времени, когда наблюдается наибольшая частота опозданий пациентов [1]. Важно отметить статью В. К. Потемкина, в которой рассматриваются основные проблемы самопознания, саморазвития и самопоиска молодежи в современных условиях, что помогает понять ценностно-смысловые аспекты и причины опозданий среди данной социальной группы [7]. В дополнение к этому Ремшмидт Х. в своем труде утверждает, что постепенно у молодежи формируется своя Я-концепция, которая в значительной степени определяет социальную адаптацию личности молодых людей, является регулятором его поведения и деятельности [8]. Кроме того Нурмухаметова В. В. в своей работе представляет результаты исследования распространенности привычки опаздывать среди студентов и приходит к выводу, что данное явление действительно представляет собой проблему тайм-менеджмента современного студента. Так, лишь четверть опрошенных студентов умеют рационально распределять свое время и успевать все намеченное [9]. В дополнение Ипполитова Л. И. рассматривает теоретико-методологические предпосылки социально-психологической коррекции привычки опаздывать и приходит к мнению, что нахождение адекватного механизма решения текущего вопроса опирается на изучение самого механизма привычки и выявление закономерностей и причин, сформировавших ее [10].

В свою очередь, Плахов В. Д. описал малоизученные в связи с современными научными достижениями проблемы социального поведения [6]. Следует

отметить и труд Карюкиной А. В., где описываются инновационные методы предупреждения/предотвращения опозданий [3]. Вдобавок, в своей работе Красникова О. объясняет, как минимизировать ущерб от опозданий не только других людей, но и себя [4]. Кроме того, Шацкова Н. в своей статье рассматривает основные принципы управления временем при помощи главных трех компонентов: приоритизации, планирования и структурирования. Между тем, Ю. Р. Герасимова объясняет ценность дисциплины в дальнейшей трудовой деятельности, а также рассматривает отклоняющееся поведение (а именно опоздания) как маркер, являющийся сигналом к возможному развитию более серьезных видов девиации [2]. Нарожная Д. А. в своей работе описывает новое понятие – деструктивное трудовое поведение, которое применительно к данной статье позволяет увидеть социальные последствия опозданий в студенческой среде [5]. Столь же важной является работа В. В. Щербиной и Е. П. Поповой, где авторы объясняют девиантное и деструктивное поведение как понятия, по смыслу очень близкие друг к другу, а также упоминают, что деструктивное поведение является разновидностью девиантного, а соответственно и опоздания являются девиантным поведением.

Целью данного исследования являлось выявление и изучение данной формы девиации среди студентов посредством наблюдения, проведение опроса студентов и преподавателей для более глубинного изучения опозданий, а также предложения способов профилактики изучаемого девиантного поведения.

В результате проведения качественного исследования можно выделить, что посещаемость снижается с каждым последующим годом обучения, при этом данный показатель на практических занятиях обычно больше, чем на лекционных.

Кроме того, на 4 курсе среди студентов заметно стирание границы между лекциями и практиками, а также значительное увеличение количества опоздавших от курса обучения. На старших курсах, начиная со второго, трансформируется восприятие опозданий как нарушения дисциплины. На практиках заметна обратная корреляция, т. е. чем выше курс, тем меньше время опоздания.

Гипотеза о взаимосвязи опозданий и других форм девиации, которая проверялась в данном исследовании, не оправдалась. Согласно коэффициенту корреляции заметно отсутствие или крайне слабая связь между показателями.

Таким образом, в результате наблюдения можно выделить три группы студентов:

- «хронические опаздывающие»;
- «случайные опаздывающие»;
- «антиопаздывающие».

К первой группе относятся те, кто опаздывает всегда, вне зависимости от дисциплины, преподавателя, формы проведения занятий и пр. Индивид, принадлежащий данной группе, зачастую не ценит время других людей, не умеет организовывать собственное время, при этом часто злится, если опаздывают другие.

Ко второй группе стоит отнести людей, которые опаздывают нечасто и на небольшой отрезок времени. Данная группа спокойно относится к опозданиям и периодически прибегает к ним.

К третьей группе были отнесены студенты, которые крайне редко опаздывают, и если это делают, то либо по уважительным причинам, либо по независящим от них обстоятельствам. Стоит отметить, что данная группа категорически не любит опаздывать.

В результате было выявлено среднее значение по опозданиям – 4 минуты. Наибольшее количество ответов от 0 до 4 мин. Более 10 минут студенты опаздывают крайне редко. На рис. 1 изображены результаты наблюдения – зависимость посещаемости и опозданий от курса обучения.

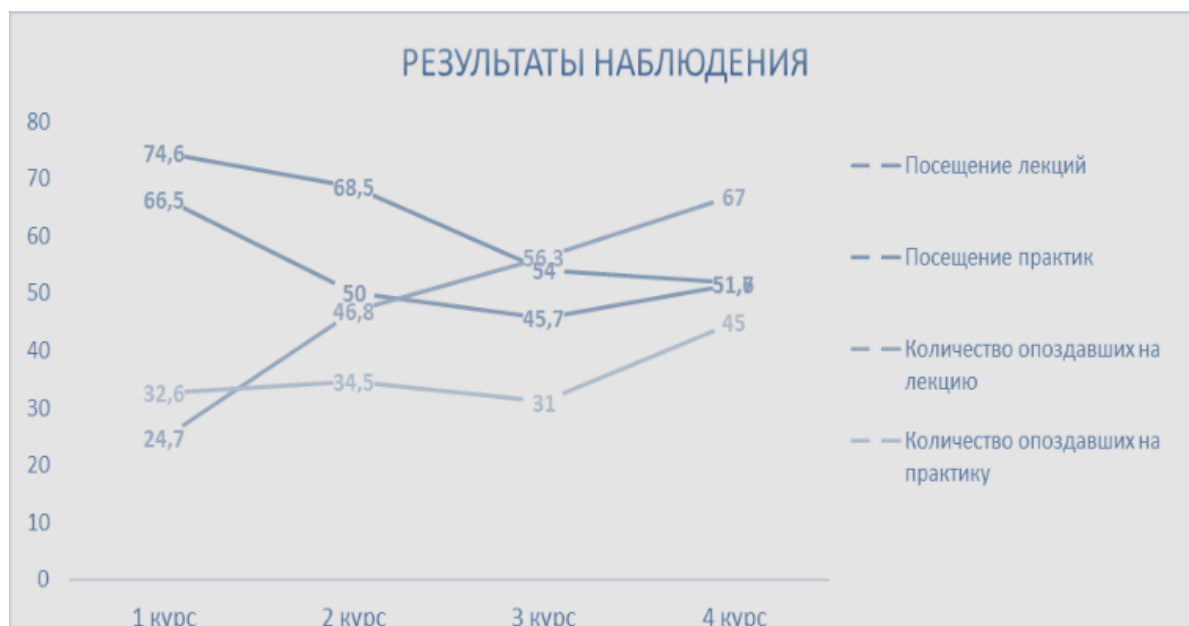


Рис. 1. Результаты наблюдения

В результате проведенного опроса было выявлено, что большинство респондентов воспринимают опоздания как девиацию, однако около трети придерживается прямо противоположного мнения, – это преимущественно студенты первого курса (девушки), обучающиеся на контрактной основе, что говорит о том, что треть современных студентов не видят в опозданиях отклоняющееся поведение и воспринимают его как нормальное. Стоит заметить, что данное исследование не единственное, которое выявляет проблему восприятия девиантного поведения как именно отрицательного поведения, отклоняющегося от общественно принятых норм. Данные опросов представлены рис. 2 и 3, на которых иллюстрируется отношение к опозданиям как к девиантному поведению с точки зрения студентов, а также частота опозданий на учебу.

40% опрошенных студентов опаздывают достаточно редко, еще четверть от случая к случаю и столько же опрошенных отмечают регулярные опоздания. Наиболее редко опаздывают неработающие, проживающие с родителями/семьей девушки в возрасте 18–19 лет, которые заинтересованы в стипендии или красном дипломе и считают опоздания нарушением социальных норм. Из тех, кто достаточно часто опаздывает, стоит отметить девушек 19–22 года, обу-

чающихся на 2–3 курсах на контрактной основе, не заинтересованных в оценках. Никогда же не опаздывают молодые люди и девушки в возрасте 18 лет, проживающие с родителями или в общежитии, нацеленные на стипендию или красный диплом и заинтересованные в обучении, что говорит нам о формировании некоего портрета опаздывающей и не опаздывающей личности.



Рис. 2. Отношение к опозданиям у студентов



Рис. 3. Опоздания студентов

При этом наиболее ответственными в отношении организации собственного времени являются студенты, зачастую привыкшие к ответственному подходу в связи с недавними школьными временами, где опоздание считалось более серьезным нарушением. В то же время получается так, что студенты после школы подразделяются на два типа: те, кто перенимает школьные привычки и

все так же организованно относится к занятиям, и те, кто расслабляется после школы и прибегает к безалаберности.

Немаловажными являются причины опозданий – респонденты наиболее часто отмечают проблемы с пропускной способностью улиц (пробки, долгое ожидание транспорта), не зависящие от человека обстоятельства и плохую организацию времени.

Большинство студентов считают, что умеют хорошо организовывать свое время, достаточно критично относятся к собственным опозданиям, при этом лояльно относятся к опозданиям преподавателей. Из-за отсутствия мер пресечения опозданий студент с большей вероятностью опоздает на учебу. При определенных отношениях с преподавателем студент допускает возможность нарушения дисциплины в виде опоздания на пару. Респонденты отрицают взаимосвязь опозданий с курсом обучения, именно поэтому проводилась дополнительная корреляция опозданий и курса обучения, результат которой подтвердил поставленную гипотезу.

В ответе на вопрос «Почему опоздания не считаются отклонением от общепринятых норм?» прослеживается мнение о трансформации опоздания как формы девиации (большинство считают это нормальным при «уважительной» причине). Отсутствие порицаний, человеческий фактор, восприятие девиации как чего-то более серьезного и частота опозданий также являются немаловажными факторами.

Дополнительно было исследовано отношение преподавателей разных возрастов к данной форме девиации при помощи анкетирования. Мнение профессорско-преподавательского состава при определении опозданий как формы девиации весьма схоже со студенческим; противоположной точки зрения придерживаются 38,5% респондентов (преимущественно мужчины в возрасте от 29 до 34 лет), что подтверждает гипотезу о трансформации восприятия опозданий преподавателями. На рис. 4 и 5 представлена информация о мнении преподавателей касательно опозданий, а также периодичность их опозданий на работу.



Рис. 4. Отношение к опозданиям у преподавателей



Рис. 5. Частота опозданий преподавателей

Более половины респондентов опаздывают на работу достаточно редко, при этом наиболее часто опаздывают мужчины в возрасте 40–45 лет, никогда не опаздывают по результатам опроса мужчины и женщины с отличной организованностью.

Что же до причин опозданий, все опрошенные респонденты уверены в случайности и неосознанности опозданий, однако мы уверены, что развитие организованности решит эту проблему.

Занятым наблюдением является отсутствие корреляции между опозданиями и продуктивностью, что отрицает нашу гипотезу. Респонденты отметили, что по большей части опоздания никак не влияют на проведение занятий, однако присутствовали такие ответы, как нарушение дисциплины, потеря рабочего настроения, желания выкладываться, подача отрицательного примера, изменение отношения студентов к преподавателю.

Многие опрашиваемые отмечают, что хорошо организуют свое время. Преподаватели отмечают равнодушие к опозданиям студента, при этом уверены, что их опоздания влияют на мнение студента о преподавателе.

Преподаватели исходя из собственного опыта заметили, что опоздания никак не влияют на продуктивность студента, при этом большинство преподавателей согласны с нашей гипотезой о зависимости отношения к опозданиям от курса обучения, что может происходить по разным причинам: появление работы, то, что данное поведение не пресекается, нежелание учиться и др.

Данное исследование показывает, что с годами человек зачастую становится более организованным, однако не все считают опоздания достаточно серьезным проступком во время обучения. Зачастую, мнение относительно опозданий на учебу и на работу разнится, что подтверждает тот факт, что основным фактором формирования подобного мировоззрения является наличие/отсутствие действенных мер поощрения и наказания.

Таким образом, по результатам исследования можно выделить следующие рекомендации для индивида.

Во-первых, индивиду важно учиться предвосхищать последствия. Общепринято, что опаздывающая личность высказывает неуважение, тем самым создавая определенное впечатление, влияющее на репутацию и отношение. Подобная привычка влечет последствия не только для самого опаздывающего, но и для коллектива. Например, руководитель может разделить работу опаздывающего между пришедшими вовремя, тем самым коллектив может испытывать недовольство человеком, который опоздал.

Во-вторых, опаздывающему индивиду стоит научиться уважать других. Согласно популярному в обществе стереотипу, невоспитанность и невнимательность – спутники непунктуальности. В этой связи индивид, который ждет опаздывающего, априори формирует у себя отрицательное мнение об опоздавшем, которое выражается в неуважении к окружающим людям. Достаточно сложно понимать ценность временного ресурса других людей, если не можешь принять значимость собственного.

В-третьих, опаздывающий индивид достаточно часто имеет привычку делать все дела в последний момент, и зачастую второпях, что негативно влияет не только на саму личность в отношении организованности, но и на выполнение работы, а также на окружающих ее людей. Действительно важно понимать значимость и учиться ценить не только свой временной ресурс, но и окружающих. Для правильного использования времени следует придерживаться нескольких правил: внедрить полезные привычки (подъем на час раньше, ведение ежедневника (составлять расписание на день), стараться решать все согласно дедлайну, приучить себя к порядку, избавиться от «пожирателей времени» – ненужных дел, таких как просмотр ТВ, youtube, компьютерные и мобильные игры и др.); обучиться планированию и расставлению приоритетов (использование правила 20/80 – принцип В. Парето, согласно которому 20% усилий дают 80% результата, остальные 80% усилий – 20% результата, тем самым нужно выделить главные действия, которые дают 80% результата и выполнить их в первую очередь, внедрение привычки сначала делать самое трудное, дробление крупных задач на мелкие, оптимизация своих дел); ориентироваться на эффективность (концентрация на приоритетной задаче (только одной), исключение отвлекающих факторов, поощрение себя за выполненные задачи, контроль дедлайнов, понимание значимости качественного отдыха).

Естественно, подобное обучение не происходит «по щелчку пальцев» и требует не только возможности, но и желания для самосовершенствования, а также поддержки близких людей.

Вдобавок к вышеперечисленному можно выделить следующие рекомендации для учебного заведения/преподавателя.

- Начисление баллов пришедшим вовремя, которые впоследствии можно конвертировать в дополнительные баллы на экзамене/КТ (а за опоздания можно вычитать), либо освобождение не опаздываю-

щего (ни одного раза) от дополнительного вопроса, сдачи контрольной точки или зачета.

- Опрос опоздавшего студента по теме занятия либо письменное задание/дополнительное домашнее задание.
- Начало занятия с интересной истории, небольшого увлекательного задания или короткого фильма, что, в свою очередь, будет привлекать внимание студентов к прибытию на занятие вовремя.
- Формирование системы порицаний для опоздавших. Например, один раз – прощается, два – выговор, более десяти раз – недопуск к экзамену и т. д.
- Введение дисциплины «Тайм-менеджмент» или проведение трех-четырёх занятий, посвященных только тайм-менеджменту.

В студенческие годы у индивида формируется мировоззрение, это время самостоятельных решений и принятия их последствий. Действительно, чем старше студент, тем спокойнее он относится к опозданиям, считая девиацией более серьезные поступки. Все это приводит к распространению проблемы опозданий среди людей старше 18 лет, а соответственно – и к плохой самоорганизации и в дальнейшем к опозданиям на работу, что уже чревато зачастую более серьезными санкциями.

Социальных девиаций в студенческой среде довольно много, однако именно опоздания вызывают наибольшее количество вопросов в современном студенческом сообществе. Тем не менее, опоздания действительно являются девиантным поведением, так как данное поведение отклоняется от установленных обществом норм и стандартов, к тому же данное поведение не удовлетворяет социальных ожиданий данного общества в конкретный период времени.

В результате исследования было выявлено, что в современных реалиях происходит трансформация восприятия опозданий как формы девиантного поведения. Многие респонденты рассматривают опоздания как проступок, который не влечет значимых санкций и даже не влияет на проведение самого занятия в университете. С одной стороны, данная форма девиантного поведения способна, по мнению отвечающих, нарушить дисциплину и выразиться как проявление неуважения к преподавателю и своим одноклассникам. С другой же стороны, многие относят причины опозданий к независящим от человека факторам, которые трудно просчитать и спрогнозировать.

Заметной оказалась и зависимость количества опаздывающих от курса обучения. С каждым последующим учебным годом у студентов действительно притупляется восприятие опозданий как отклонения, что связано преимущественно с формированием и изменением мировосприятия и становлением личности. Важно отметить, что для человека во многих случаях необходим стимул, например, стремление на бюджетную форму обучения, красный диплом или получение новых знаний и навыков, по большей части ради оправдания собственных затрат на тренировку своих навыков по организации времени.

В заключение хотелось бы отметить, что студенческие годы – действительно важный период в формировании личности. Именно в этот период стоит начинать внедрять полезные привычки, которые пригодятся в дальнейшей жизни.

Список источников

1. *Васильев Н. И.* Анализ фактов опоздания пациентов на заранее запланированный стоматологический прием // Проблемы стоматологии. — 2013. — №6 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktov-opozdaniya-patsientov-na-zaranee-zaplanirovannuu-stomatologicheskiy-priem> (дата обращения: 28.08.2023).
2. *Герасимова Ю. Р.* Опоздание как начальная форма девиантного поведения / Девиация в современном российском обществе. Ее профилактика и минимизация: Сб. науч. статей: Матер. Всеросс. науч.-практ. конф. Иркутск, 26 октября 2018 года. — Иркутск: Восточно-Сибирский ин-т Министерства внутренних дел Российской Федерации, 2018. — С. 87–89.
3. *Карюкин А. В.* Программное решение проблемы прогулов и опозданий на работу // Cloud of science. — 2014. — №3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/programmnoe-reshenie-problemy-progulov-i-opozdaniy-na-rabotu> (дата обращения: 01.19.2023).
4. *Красникова О.* Опоздания и невыполненные обещания. — М.: Никая, 2015. — 144 с.
5. *Нарожная Д. А.* Социальная детерминация деструктивного трудового поведения работников в современной России // Гос. управление. Электрон. вестн. — Вып. №48. — Февр. 2015. — С. 90–102 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://istina.msu.ru/publications/article/8994501/>
6. *Плахов В. Д.* Норма и отклонение в обществе: философско-теоретическое введение в социальную этологию. — СПб.: Изд-во Юридического ин-та, 2011. — 774 с.
7. *Потемкин В. К.* Самопознание, самопоиск и саморазвитие молодежи в современной России // Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований. — 2021. — №4. — С. 61–68.
8. *Ремимидт Х.* Подростковый и юношеский возраст: Проблемы становления личности. — М.: Мир, 1994.
9. *Нурмухаметова В. В.* Привычка опаздывать как проблема тайм-менеджмента студента / В. В. Нурмухаметова, С. А. Вяткина, Л. И. Маркова / Сб. науч. статей 12-й Всеросс. науч.-практ. конф. — Курск, 2022. — С. 67–68.
10. *Ипполитова Л. И.* Теоретико-методологические предпосылки социально-психологической коррекции привычки опаздывать: Матер. междунар. науч.-практ. конференций. Санкт-Петербургский государственный институт психологии и социальной работы. — СПб., 2016. — С. 73–75.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 74–79.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 74–79.

Научная статья

УДК 658.71

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Таминова Карина Роллановна¹
Овсипян Марина Владимировна²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье исследуются тенденции, связанные с развитием системы закупок для государственных нужд. Анализ статистических данных и публикаций в области объекта исследования позволил выделить факторы, способствующие демократизации закупочных процедур, их открытости и прозрачности. В первую очередь это цифровизация, которая обеспечивает реализацию принципов контрактной системы. Также исследуются другие тенденции – импортозамещение, «зеленые» закупки и рост закупок у субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: государственные закупки, цифровизация, импортозамещение, «зеленые закупки».

Для цитирования: Таминова К. Р., Овсипян М. В. Тренды развития системы государственных закупок в современных условиях // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 74–79.

Original article

STATE PROCUREMENT IN MODERN CONDITIONS

Taminova Karina R.¹
Ovsipyana Marina V.²

^{1,2} Saint-Petersburg State University of Economic,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article examines trends related to the development of the procurement system for state needs. The analysis of statistical data and publications in the field of the research object made it possible to identify factors contributing to the democratization of procurement procedures, their openness and transparency. First of all, this is digitalization, which ensures the implementation of the principles of the contract system. Other trends are also studied – import substitution, “green” purchases and the growth of purchases from small and medium-sized businesses.

Keywords: state procurement, digitization, import substitution, “green procurement”.

For citation: Taminova K. R., Ovsipyana M. V. Trends in the development of the state procurement system in modern conditions. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:74–79. (In Russ.)

Сегодня в государственных закупках прослеживаются тенденции и изменения, обусловленные необходимостью закупать быстро и оперативно, с минимальным количеством закупочных процедур. Повестка дня играет важную роль.

Как известно, государственные корпорации (и ряд других предприятий с государственным участием) закупают по 223-ФЗ, который дает широкие преимущества на всех этапах закупки. В то же время, подавляющее большинство бюджетных организаций закупает по 44-ФЗ, который строго регламентирует закупки и не дает свободу заказчику.

Закупки у малого бизнеса, цифровизация, ускорение закупочных процедур, уменьшение количества способов закупки – это основные тенденции последних лет.

Весной 2022 года были приняты три комплекса антикризисных мер в области госзакупок. Эти меры включали в себя внесение поправок в 44-ФЗ, позволяющих до 1 января 2023 года вносить изменения в существенные условия уже заключенных контрактов по решению Правительства и других государственных органов [1].

Было принято постановление о необходимости списания штрафов заказчиками в случае неисполнения контрактов из-за санкций. Упростили и закупки в сфере здравоохранения: перечень случаев закупки у единственного поставщика был расширен лекарственными средствами, медицинскими изделиями, расходными материалами, а также была увеличена предельная цена на закупки медицинских препаратов для определенных случаев.

Также было приостановлено добавление информации о недобросовестных поставщиках в Реестре, если они не смогли выполнить свои обязательства из-за санкций. Дополнительно были внесены изменения в законодательство, ускоряющие и упрощающие процедуры госзакупок по 44-ФЗ, включая обоснование начальной цены, сокращение максимальных сроков оплаты товаров и услуг до семи дней после подписания актов приемки.

Был также введен запрет на установление начальных цен в иностранной валюте, упрощены процедуры закупок в различных отраслях, таких как строительство, медицина и космическая отрасль, а также разработаны механизмы для широкого использования офсетных контрактов.

За прошедшие несколько лет наблюдались следующие тенденции. Основным трендом была и остается цифровизация закупочной деятельности. Этот тренд связан с общемировыми тенденциями цифровизации. В России его главной особенностью остается отказ от использования иностранного программного обеспечения и внедрение отечественного [5].

Российские ИТ-компании конкурируют между собой и стараются предложить экономные и качественные решения, не просто замещая зарубежные технологии, но и предлагая новые функциональные преимущества [6].

Если рассматривать все закупки (по 44 и по 223-ФЗ), можно отметить следующее:

1. Повышенная конкуренция и объективность: ЭТП обеспечивают равные условия для всех участников, повышая прозрачность и конкуренцию.

2. Прозрачность и удобство коммуникации: модули разъяснений позволяют участникам быстро получать дополнительную информацию, упрощая обмен данными.
3. Эффективность закупок: функционал ЭТП, такой как онлайн-аукционы, оптимизирует процесс закупок, сокращая расходы.
4. Расширенный пул участников: ЭТП привлекают больше потенциальных поставщиков, обеспечивая более широкий выбор и обоснованность выбора.
5. Автоматизация и аналитика: ЭТП автоматизируют рассмотрение предложений и предоставляют аналитические данные по тендерам, повышая эффективность закупок.
6. Ускорение сроков: ЭТП сокращают время проведения закупочных процедур, экономя время и ресурсы.

Также определенный набор барьеров препятствует совершенствованию закупочной деятельности на ЭТП. Основным фактором, затягивающим процесс трансфера процедур на ЭТП, участники опроса аналитической компании «Эксперт Бизнес-Решения» считают низкий уровень конкуренции между поставщиками – 25,1%, в предыдущем году – 16,1%. Респонденты связывают это с существованием условно монополизированных ниш, где не могут в полной мере раскрываться преимущества ЭТП.

Важным риском является и сохранение информационной безопасности в условиях функционирования закупок на базе электронных торговых площадок. Несмотря на вышеперечисленные препятствия, большинство респондентов не могут назвать ни одного фактора, который бы препятствовал проведению закупок на ЭТП, что позволяет прогнозировать активное развитие электронных закупок, совершенствование функционирования электронных торговых площадок.

Так, многие отмечают развитие импортозамещения, что наиболее ярко проявилось в 2022 году. Именно за этот год было принято большое количество законопроектов в данной области:

1. Приоритет отечественному ПО: законопроекты установили приоритет российского программного обеспечения в госзакупках.
2. Обязанность приобретения отечественных товаров: заказчики обязаны отдавать предпочтение отечественным товарам при проведении конкурсов и аукционов.
3. Минимальные доли для российских производителей: установлены обязательные минимальные доли продукции российских производителей для закупок.
4. Упрощенная схема для медицинской и фармацевтической продукции: введены упрощенные процедуры закупок для этих отраслей.
5. Гранты на российские аналоги: предоставляются гранты на создание отечественных аналогов импортных товаров.
6. Промышленная ипотека: производители могут получить льготную ипотеку на развитие производства.
7. Ускорение проведения специальных инвестиционных контрактов: сроки их заключения сокращены до минимума.

Так как изменение программного и технического оснащения – процесс небыстрый, можно ожидать продолжение развития данного тренда в среднесрочном периоде. Также многие участники закупок выделяют закупки у малого и среднего бизнеса как основной драйвер роста.

Уже сейчас можно отметить – малое и среднее предпринимательство действительно получило ряд преференций для участия в закупках. Для них отводится доля не менее 25% от всех государственных закупок.

Количество государственных предприятий, обязанных закупать товары у малого и среднего бизнеса, увеличилось в шесть раз. Данный сегмент бизнеса имеет ряд преимуществ, включая: сокращенные сроки возврата обеспечения по контракту (15 дней вместо 30 дней для других поставщиков); упрощенный порядок расчета обеспечения. Причем обеспечение исполнения контракта и гарантийных обязательств не требуется предоставлять, если субъект среднего либо малого бизнеса подтвердил свою добросовестность, например, путем подтверждения исполнения контрактов из реестра ЕИС.

Внедрение всех этих мер позволило, по данным Правительства РФ, увеличить общий объем закупок у малых и средних предприятий (рис. 1). Также в 2022 году поставщиками стали 193 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса, их доля в общем объеме поставок по 223-ФЗ достигла 80%, а в 2023 году их количество составило уже 213 тыс. субъектов [4].



Рис. 1. Закупки у малого и среднего бизнеса в 2021–2023 гг.

Отметим и зарождающийся тренд «зеленых закупок», который, несмотря на свою мировую популярность, нашел свое отражение в отечественных нормативно-правовых актах только в 2022 году [2].

Несмотря на то, что данная идея возникла ещё десятилетие назад, её долго не могли воплотить в жизнь. Первые шаги были предприняты в начале 2010-х гг. Предлагалось включать в тендерную документацию экологические параметры и предоставлять преференции поставщикам товаров и услуг с экологической сертификацией. Помимо этого, планировалось внести соответствующие изменения в 44 и 223 федеральные законы, но ни одна из этих инициатив не была реализована до 2022 года.

В настоящее время, наряду с привычными критериями оценки заявок по 44-ФЗ, такими как характеристики товара и цена контракта, заказчики могут устанавливать критерий «экологические требования к продукции» и оценивать по нему поставщиков.

В научном сообществе считают, что программа перехода к «зеленым закупкам» будет способствовать переходу к новой экономике. «Зеленые» государственные закупки рассматривают как стратегическую ось управления, поскольку они соответствуют целям политики защиты окружающей среды, внедрения инноваций, создания рабочих мест и развития МСП [3, с. 3]. Пока, конечно, эта тенденция незаметна, однако поставщикам, продукция которых попадает под экологические требования, стоит внимательнее следить за изменениями.

Подводя итог, можно отметить, что вызовы, с которыми столкнулась отечественная экономика, в том числе и государственные закупки, во многом определили векторы развития всех её сфер на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Так, существующий тренд к цифровизации государственных закупок был вызван необходимостью перевода всех сфер в электронный формат для препятствия распространения пандемии COVID-19, а существующие тенденции к импортозамещению стали развиваться активнее как ответ на введенные в 2022 г. санкции.

В то же время, сохраняется существенная разница между закупками по 44-ФЗ и закупками по 223-ФЗ госкорпораций и коммерческих предприятий с государственным участием, которые мало чем отличаются от обычных коммерческих закупок, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Чисто государственный сектор (44-ФЗ) отличается тем, что «правила игры» все время меняются, и они очень жесткие. Государственный заказчик вынужден приспосабливаться к изменениям. При этом действует так называемый «национальный режим» (ст. 14 44-ФЗ), согласно которому, закупать можно только у отечественного производителя или у дружественных стран.

Что касается санкционных товаров, параллельного импорта и других проблем, связанных с закупками у зарубежных поставщиков, – большинство государственных заказчиков, работающих по 44-ФЗ, с этим не сталкивается.

Закупки предприятий, осуществляющих регулируемые виды деятельности (монополистов и пр.), а также госкорпораций, – это тема отдельного исследования, поскольку их закупки менее регламентированы, в них действуют рыночные механизмы, связанные со многими факторами, помимо государственного регулирования.

Список источников

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 №44 / КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 24.02.2024).
2. Об особенностях описания отдельных видов товаров, являющихся объектом закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд, при закупках которых предъявляются экологические требования: Постановление Правительства РФ от 08.07.2022 №1224 / КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_421799/ (дата обращения: 24.02.2024).
3. *Карян А. В., Мкртчян Н. Ж.* Стратегия внедрения зелёных государственных закупок в РА // JER. — 2020. — №1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-vnedreniya-zelyonyh-gosudarstvennyh-zakupok-v-ra> (дата обращения: 25.02.2024).
4. Официальный сайт Правительства Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/50884/>. (дата обращения: 24.02.2024).
5. Рынок электронных закупок – 2023: цифровизация, ориентация на МСБ и импортозамещение [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://expert-business.ru/researches/etpb/etp_market_2023/ (дата обращения: 24.02.2024).
6. Центр электронных торгов B2B-Center [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.b2b-center.ru/app/> (дата обращения: 24.02.2024).

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 80–83.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 80–83.

Научная статья

УДК 304.42

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ЖИЗНИ МОЛОДЁЖИ РФ

Чурай Вера Сергеевна

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассматривается вопрос значимости социально-культурных проектов в общественно-политической жизни молодежи Российской Федерации. Анализируется их влияние на развитие личности, социальной интеграции и гражданской активности молодежи, выделяются условия для полноценного участия молодого поколения в общественной жизни страны.

Ключевые слова: молодежь, политика, гражданское участие, личность, общество, общественные процессы.

Для цитирования: Чурай В. С. Роль социально-культурных проектов в общественно-политических аспектах жизни молодёжи РФ // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 80–83.

Original article

THE ROLE OF SOCIO-CULTURAL PROJECTS IN THE SOCIO-POLITICAL ASPECTS OF THE LIFE OF THE YOUTH OF THE RUSSIAN FEDERATION

Churai Vera S.

Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article examines the importance of socio-cultural projects in the socio-political life of the youth of the Russian Federation. Their influence on the development of personality, social integration and civic engagement of young people is analyzed, and conditions for the full participation of the younger generation in the public life of the country are highlighted.

Keywords: youth, politics, civic participation, personality, society, social processes.

For citation: Churai V. S. The role of socio-cultural projects in the socio-political aspects of the life of the youth of the Russian Federation. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 17:80–83. (In Russ.)

© Чурай В. С., 2024.

Молодежь является объектом изучения целого ряда социально-гуманитарных наук – психологии, педагогики, демографии, философии, права, политологии, истории и социологии, в рамках которых существуют различные традиции толкования этого понятия, зависящие от принадлежности исследователя к той или иной научной школе [1, с. 43].

В социологии понятие «молодежь» имеет две смысловые нагрузки. В широком смысле под «молодежью» понимают «совокупность групповых общностей, образующихся на основе основных признаков и связанных с ними основных видов деятельности». В узком смысле «молодежь» означает «социально-демографическую группу, выделяемую на основе обусловленных возрастом особенностей социального положения молодых людей, их места и функций в социальной структуре общества, специфических интересов и ценностей» [2, с. 15].

В процессе социализации формируется система ценностных ориентаций человека, определяющая в конечном счете его мировоззрение, одновременно осуществляющая управление его поведением в социальной среде. Известно, что становление системы ценностных ориентаций личности происходит прежде всего под влиянием главенствующей в обществе и непосредственно окружающей ее социальной среде системы ценностей. Безусловно, на формирование и изменение системы ценностных ориентаций личности может оказать влияние любой человек, ставший для нее временным или постоянным авторитетом, однако ведущие роли в этом процессе занимают общество, государство и основополагающая деятельность человека в жизни.

В любом обществе в государстве ценностные ориентации личности молодежи оказываются объектом его целенаправленного воздействия, а процесс их образования – важным направлением по осуществлению духовно-нравственного, патриотического и трудового воспитания последующих поколений. В то же время «отечественные и зарубежные исследователи отмечают, что социально-экономические, политические, идеологические изменения в обществе влекут за собой изменения системы ценностей общества, социальных групп, отдельной личности. Изменчивость субъективных ценностей и смысловых предпочтений связана с объективностью реального процесса жизни индивида и общества, в котором система ценностей проявляется и который является их отражением» [3, с. 32].

Глубокое и всестороннее рассмотрение различных сторон понятия «молодежь» и выстраивания ценностных ориентаций личности в обществе дают нам основу для дальнейших утверждений о том, что социально-культурные проекты играют значительную роль в общественно-политических аспектах жизни современной молодежи Российской Федерации. Они способствуют развитию и формированию личности, обеспечивают возможность самовыражения и самореализации, а также способствуют социальной интеграции молодежи в будущее страны.

Во-первых, социально-культурные проекты включают широкий спектр деятельности, который состоит из различных культурных, творческих, спортивных и образовательных мероприятий. Эти проекты создают возможность для развития креативного и интеллектуального потенциала молодежи, позволяют им раскрыть свои способности, найти свое место в обществе и получить

новые знания и навыки. Благодаря таким проектам молодежь может изучать различные культурные традиции своего народа, расширять кругозор и развивать творческие способности.

Заслуживают быть отмеченными и общественные работы от волонтерских и государственных объединений в рамках социальных проектов от государства, которые помогают молодому поколению изучить рынок труда, обучая улучшению окружающей среды и инфраструктуры, а при сочетании с профессиональной подготовкой могут также повысить возможности для трудоустройства молодежи.

Во-вторых, социально-культурные проекты способствуют социальной интеграции молодежи и расширению их социальных связей. Они создают возможность для общения и взаимодействия молодежи из разных социальных групп и культур, что непосредственно влияет на политическую обстановку в стране. Участие в проектах не только способствует укреплению взаимопонимания и доверия между молодыми людьми, но также помогает развивать социальные навыки, коммуникацию и коллективное взаимодействие, выстраивать и транслировать обществу важные стороны жизни молодежи. В том числе стоит отметить, что молодое поколение получает возможность узнавать друг о друге, обмениваться опытом, идеями и представлениями, что способствует преодолению стереотипов и формированию толерантного отношения к различиям жизни народов нашей многонациональной страны, а также расширению полномочий, знаний и связей в общественно-политических аспектах ее жизни.

Развивая концепцию об общественно-политических аспектах, которая упоминалась, но не была раскрыта выше, стоит сказать, что социально-культурные проекты способствуют формированию гражданской позиции и активного участия молодежи в политической жизни страны. Они предоставляют возможность молодым людям высказывать свои мнения, обсуждать актуальные проблемы и принимать участие в различных общественных и политических инициативах. Участие в таких проектах позволяет молодежи развить гражданскую активность и ответственность, а также научиться взаимодействовать с государственными и общественными институтами. Это помогает молодому поколению осознать свою значимость и возможность повлиять на общественные процессы.

Здесь уместно обратить внимание на статистику увеличения и проектов, и привлекаемой молодежи к участию в них за последние 3 года [5, с. 21]. В России заметен значительный рост вовлечения молодежи в развитие страны посредством проведения бесплатных мероприятий, форумов, конференций. Это служит для молодого населения мотивацией к развитию своих компетенций, написанию, получению и реализации грантов для улучшения разных сфер деятельности в России. Примерами являются мастерская управления «Сенеж» в Подмоскowie, центр «Машук» в Пятигорске, а в Республике Крым – арт-кластер «Таврида», оператором которого является АНО «Центр развития культурных инициатив». Главная задача таких проектов – предоставить возможность для раскрытия потенциалов молодых деятелей, дать шанс, платформу и все условия для развития человеческих компетенций, поддержать инициативную и талантливую молодежь со всех регионов России.

В осмыслении вышеперечисленного хочется сказать о важности качественного поддержания, финансирования уже существующих социально-культурных проектов, а также увеличении их количества в стране, так как они играют ключевую роль в общественно-политической жизни современной молодежи Российской Федерации и как следствие – дальнейшего развития страны. Они способствуют развитию личности, социальной интеграции и гражданской активности молодежи, а также создают условия для самовыражения и самореализации. Поэтому поддержка и развитие таких проектов являются одними из ключевых задач для общества в целом.

Список источников

1. *Елишев С. О.* Социальное манипулирование современной молодежью: Дисс. на соиск. уч. степени докт. социол. наук; Спец. 22.00.04. — М., 2018. — 450 с.
2. *Серый А. В., Яницкий М. С.* Ценностно-смысловая сфера личности: учебное пособие. — Кемерово, 1999. — С. 56.
3. *Панина А. В., Пилилян Е. К.* Молодежь и технологии социально-культурного проектирования в решении проблем молодежи [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://inlnk.ru/AK1ExV>
4. Портал открытых данных министерства культуры Российской Федерации, 2020–2022 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://opendata.mkrf.ru/item/statistics>.
5. *Чупров В. И.* Молодежь: Социологический словарь / Отв. ред. *Осинов Г. В., Москвичев Л. Н.* — М.: Норма: Инфра-М, 2010. — С. 265.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 84–89.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 17. P. 84–89.

Научная статья

УДК 338.24

ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В КИТАЕ

Чэнь Хайцзе ¹

Растова Юлия Ивановна ²

^{1,2} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье представлен анализ инструментов государственного регулирования, позволивших стабилизировать ситуацию рынка недвижимости Китая. Продемонстрирована опасность радикальной корректировки этого рынка. Описаны стратегия и модель постциклического развития рынка недвижимости Китая.

Ключевые слова: рынок недвижимости, государственное регулирование, постциклическая модель развития.

Для цитирования: Чэнь Х., Растова Ю. И. Инструменты регулирования рынка недвижимости в Китае // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 17. — С. 84–89.

Original article

INSTRUMENTS FOR REGULATING THE REAL ESTATE MARKET IN CHINA

Chen Haijie ¹

Rastova Yulia I. ²

^{1,2} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article presents an analysis of government regulation tools that helped stabilize the situation in the Chinese real estate market. The danger of radical adjustment of this market has been demonstrated. The strategy and model of post-cyclical development of the Chinese real estate market are described.

Keywords: real estate market, government regulation, post-cyclical development model.

For citation: Chen H., Rastova Yu. I. Instruments for regulating the real estate market in China. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics.* 2024; 17:84–89. (In Russ.)

«Пузырь» на рынке недвижимости еще в 2020 году получил название самого большого «серого носорога», который оказывает давление на бюджетную политику и угрожает финансовой безопасности страны. Учитывая

тот факт, что эта разновидность экономических «пузырей» длится почти в два раза дольше, чем «пузырь» на фондовом рынке, и приводит к вдвое большему к потерям, как теоретически, так и на уровне национальной стратегии должна была быть разрешена дилемма приверженности рыночной ориентации и необходимости предотвращать системные риски и обеспечивать общую национальную безопасность [3].

Принятая Министерством жилищного хозяйства и строительства и Комиссией по регулированию банковской деятельности и страхования Китая политика «трех красных линий», дополненная мерами по ограничению кредитов на недвижимость и по регулированию рынка земельных аукционов, продемонстрировала быстрый и слишком радикальный результат. Evergrande Real Estate был первым девелопером, который испытал спад продаж и столкнулся с кризисом ликвидности, следом еще более 20 риэлтерских компаний объявили о риске дефолта [2]. В 2022 году рынок недвижимости Китая столкнулся с самыми серьезными проблемами со времен жилищной реформы 1998 года.

Политика «трех красных линий», ставшая началом раунда регулирования рынка недвижимости, направленного на сокращение возникшего здесь экономического «пузыря», предлагала четкие правила мониторинга капитала и управления финансами ключевых предприятий в сфере недвижимости:

- 1) соотношение активов и пассивов компаний в сфере недвижимости после исключения авансового платежа – не более 70%;
- 2) коэффициент чистого долга компаний в секторе недвижимости – не больше 100%,
- 3) коэффициент краткосрочного долга компаний в секторе недвижимости – больше 1.

В результате глубокого мониторинга и анализа все участники рынка недвижимости были разделены на четыре группы:

- первым из них («красная» группа) запрещалось увеличивать масштаб своих процентных обязательств выше уже существующего уровня;
- компаниям «оранжевой» группы было разрешено увеличивать свои процентные обязательства темпами, не превышающими 5% в год;
- для «желтой» группы это ограничение было установлено на уровне 10%, а для «зеленой» – на уровне 15%.

Следующим шагом для корректировки рынка недвижимости стало так называемое «управление концентрацией кредитов на недвижимость», когда Народным банком Китая и Китайской комиссией по регулированию банковской деятельности и страхования для каждого банка и клиентов был установлен верхний предел остатков по кредитам на недвижимость и по личным жилищным кредитам. Полностью централизованной стала процедура передачи земель под жилую застройку в 22 городах Китая.

Вместе с этими мерами был усилен надзор, направленный на предотвращение незаконного присвоения средств застройщиками и появление недостроенных объектов.

В 2021 году начал разрабатываться новый национальный стратегический план урбанизации Китая на 2021–2035 годы, но при этом с 2022 года стали осуществляться оперативные мероприятия по либерализации регулирования рынка недвижимости. Среди мер оказания поддержки сектору недвижимости:

- троекратное снижение Народным Банком Китая в течение 2022 года процентной ставки 5Y LPR (5Y China Loan Prime Rate);
- поддержка применения частными компаниями, занимающимися недвижимостью, долговых инструментов финансирования;
- ограничение участия государственных компаний в земельных аукционах;
- сокращение величины первоначальных платежей по сделкам с недвижимостью;
- ослабление ограничений на расселение и политика дальнейшей урбанизации, принятая в рамках 14-го пятилетнего плана (2021–2025 гг.).

Более того, был создан национальный фонд спасения в размере 200 млрд юаней, выделенный государством на «гарантирование сдачи зданий». Использование средств фонда строго ограничено кредитованием строительства и сдачи жилья, которые уже были проданы, просрочены или с трудом сдаются. Эта мера поддерживает строительство и сдачу жилья, защищает законные права и интересы покупателей, поддерживает общую ситуацию социальной стабильности.

Перечисленные меры были направлены на сокращение давления со стороны продавцов, на обеспечение разумного постциклического соотношения цены на жилье к доходу и цены на жилье к арендной плате.

При этом приходится учитывать и факторы, ограничивающие возможности реализации такой политики на рынке недвижимости:

- медленное восстановление пострадавших от последствий эпидемии располагаемых доходов городских жителей;
- старение населения;
- «аллометрия» на рынке земельных участков под застройку.

Урбанизация является одним из основных факторов, стимулирующих рост продаж коммерческого жилья. Например, средний годовой показатель темпа роста уровня урбанизации за 1990–2020 гг. составлял 16,11%, а средний темп роста площадей продаж коммерческого жилья составляет 14,65% [2].

Постциклическая стратегия регулирования рынка недвижимости, с одной стороны, использует результаты политики урбанизации нового типа в Китае (2014–2020), с другой стороны, принципиально отличается от нее своей концепцией, а именно – человеко-ориентированностью [4].

Политика урбанизации нового типа включала три ключевых элемента: население, земля и промышленность [1; 5; 6].

Прогноз дальнейшей динамики урбанизации строится на оптимистической оценке спроса со стороны так называемых «новых граждан». К числу этой категории населения, насчитывающей около 300 млн человек, относятся:

- недавно принятые на работу выпускники колледжей и средних школ;

- рабочие мигранты;
- лица, которые не получили местную регистрацию домохозяйства или получили её менее чем на 3 года из-за их собственного предпринимательства и занятости, посещения их детьми школы.

Закреплению «новых граждан» в городах способствует реформа системы регистрации домохозяйств, в том числе объединение учета населения городских и сельских районов.

Каждый процентный пункт уровня урбанизации соответствует примерно 10-ти миллионам человек. Если «новые граждане» зарегистрируются как домохозяйства, то, по приблизительным оценкам, это эквивалентно увеличению уровня урбанизации на 30 процентных пунктов [2].

Успех в реализации такого прогноза напрямую зависит от того, в какой степени «новым гражданам» будут обеспечены доступ к объектам социальной и транспортной инфраструктуры, а также безопасность.

Именно по этой причине потребовалось найти инструмент, ограничивающий стремление муниципалитетов к пополнению бюджета за счет реализации земельных участков под застройку, когда «земля с низкой экономической ценностью превращалась в коммерческие или жилые районы без необходимости» [1]. В частности, введен порядок первоочередного резервирования земли под объекты общественного назначения. При этом регистрация домохозяйств «новых граждан» с одновременным ростом стоимости городских активов в ходе их обновления и джентрификации способна обеспечить местным органам власти не менее стабильный доход.

В отличие от политики урбанизации нового типа, в рамках которой делался акцент на переходе от традиционных отраслей промышленности к высокотехнологичным, постциклическая концепция фокусируется на формировании современной индустриальной системы и структуры, ориентированной на услуги, включая как сервисное обслуживание в секторе B2B, так и базовую систему государственных услуг и потребительских услуг высокого качества.

Таким образом, постциклическое регулирование рынка недвижимости в Китае предполагает поворот от ограничения предложения к поддержке обоснованного спроса. Причем такая политика не ограничивается необходимым и достаточным снижением процентной ставки 5Y LPR и процентной ставки по ипотечным кредитам, сокращением доли первоначальных платежей, увеличением кредитных лимитов, ослаблением ограничений на покупку и выдачу займов, смягчением политики расчетов, развитием «стратегического жилищного строительства» за счет средств государственных компаний и муниципалитетов с целью предоставления доступного жилья, недорогой аренды, резервирования жилья для переселения. Одним из основных средств стабилизации ожиданий рынка и повышения доверия покупателей является приобретение проектных активов частных застройщиков государственными корпорациями, находящимися под непосредственным контролем Комиссии по надзору и управлению государственным имуществом.

Однако все эти меры не должны подрывать основ рыночных отношений в секторе недвижимости. Большое внимание сегодня уделяется созданию прозрачных и совершенных вторичных рынков, таких как передача земли в собст-

венность граждан, аренда, лизинг жилья. В частности, лизинг жилья позволяет поэтапно приобретать недвижимость в собственность с условием аренды невыкупленной части. Стоит задача стандартизировать операции на рынке лизинга жилья и создать условия для диверсификации предложения со стороны застройщиков и других агентов. Лизинг жилья способен, как представляется, более эффективно, чем ипотека, ограничить спекуляцию и поддержать разумные покупки жилья собственниками.

Преобразование рынка недвижимости и его выход на постциклическую траекторию развития предполагает реализацию принципиально новой модели его регулирования (рис. 1).



Рис. 1. Постциклическое развитие рынка недвижимости Китая

Посредством новой модели государственного регулирования должно обеспечиваться предотвращение «концентрированной вспышки рисков в сфере недвижимости» и последовательное осуществление реформ сектора.

Модель финансирования жилищного строительства должна обеспечить расширение существующих и инкорпорирование новых каналов финансирования помимо банковских кредитов и выпуска корпоративных облигаций.

Новая модель жилищного строительства предполагает политическую поддержку и прямое участие государственных компаний в стратегических проектах, касающихся доступного жилья, недорогой аренды от застройщика, переселения.

Модель потребления жилья предусматривает ограничение спекулятивных операций в пользу разумной покупки жилья собственниками, гибкие схемы выбора, приобретения и использования объектов недвижимости, включая их лизинг, а также прозрачную систему посредничества.

Перед городским руководством стоит задача максимально эффективного использования городских земель и повышения стоимости местных активов, в том числе за счет рационального уплотнения уличных сетей, стимулирование создания объектов смешанного использования, повышения качества архитектурных решений, энергоэффективности и качества окружающей среды в городах. Система регистрации домохозяйств, базовая система государственных услуг должны неуклонно совершенствоваться в направлении гуманизации городского управления.

Таким образом, постциклическая модель регулирования рынка недвижимости – это модель рыночных реформ и преобразований, поскольку только реформы и преобразования могут решить на долгосрочной основе проблемы в любом из секторов национальной экономики.

Список источников

1. *Chen W., Cheshmehzangi A., Mangi E., Heath T.* Implementations of China's New Type Urbanisation: A Comparative Analysis between Targets and Practices of Key Elements' Policies // *Sustainability*. 2022. Vol. 14. P. 6341. <https://doi.org/10.3390/su14106341>.
2. Financial data terminal. <https://ft.10jqka.com.cn/index.php?c=index&a=iFinDPC>.
3. *Ikromov N., Yavas A.* Asset characteristics and boom and bust periods: An experimental study // *Real Estate Economics*. 2012. Vol. 40, no. 3. P. 603–636. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6229.2012.00333.x>.
4. *Rumyantseva E. E., Bezdudnaya A. G., Rastov M. A.* Urban Improvement, Environmental Pollution and Population Health in the Context of Investment Priorities Working-Out for Sustainable Development // *National Conference on Sustainable Development (ESG)*. Cham : Springer Nature Switzerland, 2022. P. 1–6. https://econpapers.repec.org/bookchap/sprprbchp/978-3-031-30498-9_5f1.htm.
5. *Wang H., Qiu Y.* Effect of new urbanization on cities' innovation in China: Evidence from a quasi-natural experiment of a comprehensive pilot // *Plos one*. 2023. Vol. 18, no. 4. P. e0284772. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0284772>.
6. *Wang J. et al.* New-type urbanization ecologically reshaping China // *Heliyon*. 2023. Vol. 9, no. 2. P. e12925. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e12925>.

Статья поступила в редакцию 15.03.2024; одобрена после рецензирования 31.03.2024; принята к публикации 01.04.2024.

The article was submitted 15.03.2024; approved after reviewing 31.04.2024; accepted for publication 01.04.2024.