

ВЕСТНИК

факультета управления СПбГУ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 20
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); **Трифорова 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.neccon.ru

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

Телефон редакции: (812) 500-43-11.

e-mail: science_DU@uneccon.ru

Содержание

<i>Петров А. Н., Петрова И. И.</i> Стратегическое предпринимательство (анализ зарубежного опыта)	3
<i>Бачуринская И. А., Васильева Н. В.</i> Методические аспекты расчета арендной платы за земельные участки из состава государственных земель	15
<i>Васильева В. М., Семченко А. А.</i> Управление совместными проектами России и Китая в нефтегазовой отрасли	27
<i>Веретено А. А.</i> Интеграция ИИ в работу для повышения эффективности регионального потребительского рынка	34
<i>Власова М. С., Мизова Э. М., Новикова Е. А.</i> Импортозамещение программного обеспечения: вынужденная мера или стратегическая необходимость	41
<i>Гусева Е. А., Черных А. А.</i> Логика экономики и «рациональность» человека	49
<i>Гусейнов А. А. о.</i> СОР29 в Азербайджане: будущее зеленой энергетики и инноваций	58
<i>Золотухин Н. Е., Салимьянова И. Г.</i> Проблемы обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах России	63
<i>Икрамов М. А., Икрамов М. М.</i> Проблемы управления процессами реструктуризации предприятий и пути их решения	72
<i>Мирвосикий Х. Х.</i> Особенности применения тайм-менеджмента в процессах обучения	78
<i>Набиева М. У., Назаров В. И.</i> Особенности инновационной деятельности промышленных предприятий в Узбекистане	83
<i>Потемкин В. К.</i> Самоопределение и адаптация работников к деятельности инновационных предприятий	88
<i>Русецкая О. В.</i> Сравнительный анализ инвестиций в основной капитал и реализованных инвестиционных проектов Петрозаводска и Пскова	95
<i>Салимьянова И. Г., Хэ Г.</i> Управление человеческими ресурсами в развитии инновационной деятельности предприятий	107
<i>Трифопова Н. В.</i> Выбор бенчмарка: китайский рынок и индустрия электромобилей	112
<i>Чекалин В. С., Боева О. С.</i> Управление системой обращения с твердыми коммунальными отходами на основе проектного подхода	120
<i>Юденко М. Н., Ковалевская О. С.</i> Государственные механизмы поддержки инновационного предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт	132

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 3–14.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 3–14.

Научная статья

УДК 346.26

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО (АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА)

Петров Александр Николаевич¹

Петрова Ирина Ивановна²

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

Аннотация. В статье проблема стратегического предпринимательства рассматривается в контексте формирующихся рынков. При этом описывается различие развивающихся и быстрорастущих рынков. Проведен анализ освещения проблем, поднимавшихся в исследовании ученых по данной теме, а также определены направления будущих исследований стратегии на формирующихся рынках.

Ключевые слова: стратегическое предпринимательство, формирующиеся рынки, развивающиеся рынки, быстрорастущие рынки, предприниматели-основатели, адаптационные стратегии, формирующие стратегии.

Для цитирования: Петров А. Н., Петрова И. И. Стратегическое предпринимательство (анализ зарубежного опыта) // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 3–14.

Original article

STRATEGIC ENTREPRENEURSHIP (ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE)

Petrov Alexander N.¹

Petrova Irina I.²

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

Abstract. The article considers the problem of strategic entrepreneurship in the context of emerging markets. This describes the difference between emerging and fast-growing markets. The analysis of the coverage of the problems raised in the research of scientists on this topic is carried out, and the directions of future research on strategy in emerging markets are determined.

Keywords: strategic entrepreneurship, emerging markets, emerging markets, fast-growing markets, founding entrepreneurs, adaptation strategies, shaping strategies.

For citation: Petrov A. N., Petrova I. I. Strategic entrepreneurship (analysis of foreign experience). *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:3–14. (In Russ.)

Стратегическое предпринимательство является важной темой по многим причинам. Одна из них заключается в том, что именно стратегическое предпринимательство позволяет понять, как появляются и конкурируют между собой меняющие нашу жизнь технологии (например, искусственный интеллект, генетическое секвенирование, квантовые вычисления) и уникальные в своем роде фирмы (например, «Амазон» (Amazon), «Гугл» (Google), «ЭйрБиэндБи» (Airbnb), «Тесла» (Tesla), «Эппл» (Apple)), оказывая существенное влияние на современное общество. Вторая причина заключается в том, что стратегическое предпринимательство развивает традиционные теории стратегии. Благодаря стратегическому предпринимательству в обсуждении исследований происходит определенный сдвиг – переход от традиционных, более статических подходов к динамическим. Последние свидетельствуют о наличии информационных проблем, связанных с высокой степенью неопределенности, неспособностью трактовать внешние условия, непредсказуемостью будущего и сжатыми сроками, в рамках которых трансформируются основополагающие гипотезы и логика используемых стратегических теорий.

Главным образом о стратегическом предпринимательстве говорят в контексте *формирующихся рынков*. К формирующимся рынкам часто относят новые рынки, хотя в эту категорию могут входить и уже существующие рынки, переживающие серьезные технические, регуляторные или институциональные изменения, фундаментальным образом подрывающие устройство рынка. Для подобной ситуации характерна незавершенная или недолговечная структура рынка [12], нечеткое или спорное определение продукта [19], конкурентные технологии [16], неоднозначность и неопределенность спроса [20].

Главными субъектами на формирующихся рынках являются *предприниматели*, то есть физические лица, предприятия и давно укоренившиеся фирмы, которые объединяет общая черта – акцент на участии в создании новых направлений бизнеса и новых способов конкуренции. Понятно, регуляторные и институциональные изменения играют свою роль, однако драйвером появления формирующихся рынков часто становятся технологические инновации. Под *технологическими инновациями* подразумевается создание новых или объединение уже имеющихся знаний в области естественных наук, математики и/или инженерного дела, имеющих коммерческий потенциал. Новаторов можно найти в университетах, фирмах, исследовательских сообществах, а некоторые даже работают сами по себе. Предприниматели пытаются разглядеть этот коммерческий потенциал.

На формирующихся рынках традиционные подходы к стратегии, такие как позиционирование и ресурсная логика, зачастую оказываются не слишком актуальными, поскольку плохо согласуются с неоднозначностью, неопределенностью и стремительностью таких рынков [6]. Такие традиционные логические схемы подразумевают наличие относительно стабильных или медленно меняющихся

рынков (т. е. относительно низкий уровень неопределенности), условия которых можно рационально объяснить, а часто еще и успешно спрогнозировать, где можно найти долгосрочное конкурентное преимущество. На формирующихся же рынках, напротив, большое значение имеет логика возможностей. Данная логика ориентирована на формирование или использование новых, неоднозначных и зачастую синоминутных возможностей [6]. В данном случае важна не только стратегия, но и процесс ее формирования. Действительно, именно формирование стратегии объясняет, почему одни фирмы преуспевают на формирующихся рынках, а другие – нет. Под *стратегией* подразумевается в данном случае то, как фирма пытается создавать и сохранять стоимость.

Отличительной чертой конкурентного преимущества на формирующихся рынках является его непредсказуемость. Преимущество может оказаться долгосрочным, а может уже завтра исчезнуть. Так что стратегию формирующихся рынков можно описать девизами в духе «не зевай» и «только параноики выживают». Как свидетельствуют примеры последних лет, например, авиа-такси [36], солнечная энергетика [16], биотехнологии в сельском хозяйстве [26] и финансовые технологии [24], формирующиеся рынки, как правило, создают для бизнеса условия, в которых фирмы (часто – венчурные предприятия, но не всегда) пытаются успешно справиться с «высокоскоростным» ландшафтом (т. е. с условиями неопределенности, неоднозначности и зачастую быстрого темпа развития).

Среди формирующихся рынков выделяют развивающиеся и быстрорастущие рынки. Возникновению *развивающихся рынков* могут способствовать инновации и изменения. Это молодые, небольшие и самые плохо сформированные рынки. Главная стратегическая проблема в таких условиях – справиться с неоднозначностью. Под *неоднозначностью* имеется в виду крайне высокая (т. е. экстремальная) степень неопределенности (неопределенность Найта (Knight)), в условиях которой зачастую невозможно определить даже базовые характеристики рынка вроде структуры отрасли. Такие рынки представляют особую сложность для стратегов, поскольку открыты для интерпретаций, а предсказать, когда эти рынки начнут соединяться воедино и наращивать обороты (и вообще произойдет ли нечто подобное) практически невозможно. У предприятий, и тем более у физических лиц, может попросту не хватить ресурсов, чтобы пережить первый период.

Разумеется, некоторые развивающиеся рынки превращаются в *быстрорастущие*. На этом этапе утверждается структура отрасли. Тем не менее, рынок по-прежнему остается в высшей степени *неопределенным* (иными словами, хоть стратеги и могут истолковать обстановку более точно, чем на развивающихся рынках, составить полный прогноз не удастся). Быстрорастущие рынки отличает высокая неопределенность и зачастую стремительный темп развития, поскольку старые игроки внедряют инновации, на рынок выходят конкуренты, происходит движение покупателей, появляются субституты и т. д. Стратегической проблемой является необходимость справляться с высокой неопределенностью и быстрыми темпами. Стратеги могут чрезвычайно преуспеть на быстрорастущих рынках, если смогут поймать или даже инициировать волну ускоренного роста. Однако с тем же успехом они могут ошибиться, отстать и потерпеть поражение [33].

Все исследования о стратегическом предпринимательстве объединяет единое понимание технологий, предпринимателей, стратегии и формирующихся рынков. В центре внимания находятся общие темы, известные по исследованиям прошлых лет, такие как команды основателей, технологии и промышленная эволюция, а также организационные меры, такие как формирование альянсов, осуществление поглощений и привлечение инвестиций. При этом все исследования уникальны. Агарвал [2] рассматривает вопрос скорее с точки зрения экономики, с полным пониманием того, как возникают отрасли. Ферр [16], объединяя стратегический и технологический подходы, изучает значимую новую информацию касательно технологической эволюции и инновационных процессов. Айзенхардт [12] придерживается организационной точки зрения, изучая фирмы изнутри, чтобы лучше понять, как формируется стратегия в контексте управленческих познавательных способностей и обучения – или, проще говоря, в свете того, как они «думают» и что «делают». Наконец, каждое исследование предлагает читателю убедительную повестку дня на будущее, включая рассмотрение человеко-ориентированного предприятия в целом [2], свежие теории технологической стратегии и неопределенности [16] и изучение формирующих и адаптационных стратегий, стратегии формирующихся рынков с характерными «играми» (например, экосистемы, торговые площадки) и масштабирование прибыльного роста [12].

Начнем анализ с освещения ряда тем, поднимавшихся в первых исследованиях, включая команды основателей и организационные процессы. Проанализируем современные работы и возможные направления будущих исследований.

Первые работы в области стратегий формирующихся рынков были ориентированы на *предпринимателей-основателей*, которых зачастую изображали героическими личностями, заложившими курс на много лет вперед. Так, например, Минцберг и Уотерс [25], изучавшие сеть продуктовых магазинов Steinberg's, приписывают ее успех главным образом уникальным способностям предпринимателя Сэма Стайнберга (Sam Steinberg). В более поздних исследованиях изучаются *команды основателей* и делается вывод о том, что более крупные, разнообразные и опытные команды имеют больше шансов преуспеть. Например, Айзенхардт и Схонховен [14] обнаружили, что более крупные команды, члены которых обладают разнородным отраслевым опытом работы (группа лиц разного возраста и выходцев из разных отраслей), и которым уже доводилось работать вместе, имеют больше шансов организовать предприятия, способные выжить и вырасти, чем другие команды. Более того, взаимодействие таких команд руководителей с основателями в условиях быстрорастущего рынка сопряжено с куда большим ростом, чем аналогичное взаимодействие на развивающихся и зрелых рынках. Таким образом, команды руководителей, судя по всему, может извлечь преимущество из резкого роста (а возможно, и организовать его). Более того, разрыв между высоко- и низкоэффективными фирмами со временем только увеличивается (не уменьшается). В более широком смысле команды основателей оставляют след в стратегиях своих фирм. Наконец, данные выводы зависят от конкуренции на рынке. Иссли, Сюй и Робертс [11] обнаружили, к примеру, что функционально разнообразные команды отличаются

большей производительностью (в том, что касается первичного размещения акций, поглощения) на конкурентных рынках. Однако, когда решающее значение имеет коммерческая реализация с партнером, команды, состоящие исключительно из ученых и инженеров, демонстрируют большую эффективность.

В дальнейших исследованиях подчеркивалась важность *предыдущих связей команды основателей с другими фирмами и отраслями*, поскольку, руководствуясь этими данными, можно определить закономерность последующих стратегий и организационных структур. Так, например, Беннер и Трипсас [5] изучали стратегии новичков формирующейся отрасли цифровых камер. Они обнаружили, что отраслевой опыт (например, опыт работы с компьютерными системами, фотографией) влияет на ключевые стратегические решения, включая решения относительно характеристик продукта. В своем исследовании Бекман [4] демонстрирует, что команды, члены которых ранее уже работали на ту же самую компанию, зачастую быстро сходились на эксплуататорских стратегиях, например, на стратегиях, ориентированных на расходы. И наоборот, команды, члены которых прежде трудились на разных работодателей, действовали более неспешно и с большей вероятностью обращались к исследовательским стратегиям, например, к стратегиям, ориентированным на инновации. Такого рода связи влияют и на производительность. Бекман [4], например, выявил, что в самых быстро растущих фирмах сотрудники имеют как схожий, так и различный опыт работы. Благодаря этому подчеркиваются преимущества разнообразного, но все же схожего происхождения фирм, где им доводилось работать прежде, о чем уже говорилось в более ранних исследованиях. Более подробно об этом пишет Ферр [16].

Второй поток исследований ориентирован на организационные процессы: поглощения, разработку продукта, интернационализацию, то есть на принятие стратегических решений. Особенно тщательно изучен процесс *формирования альянсов*, который связывают с успешной работой на формирующихся рынках [3]. В большинстве таких работ изучается вопрос о том, почему стратеги формируют альянсы. Традиционные объяснения (например, связь с транзакционными издержками), как правило, не учитывают стратегические и социальные факторы создания альянсов на формирующихся рынках. Например, Шан [32] подчеркивает стратегические факторы, такие как масштабная конкуренция, которую связывают с созданием стратегий на формирующихся рынках биотехнологий. Айзенхардт и Схонховен [15] подтверждают положения более ранних работ на тему стратегических преимуществ создаваемых альянсов, но при этом добавляют социальный фактор. Иными словами, стратеги создают альянсы, когда их фирмы оказываются в уязвимом с точки зрения стратегии положении, например, когда им приходится конкурировать на развивающихся или высококонкурентных рынках, или когда фирма выступает первопроходцем в применении технических стратегий. Однако им удастся лучше создавать альянсы, если во главе фирмы стоит большая, опытная, слаженная команда высшего руководства. Наконец, Катилла, Розенбергер и Айзенхардт [22] обнаружили, что союзы с наибольшей вероятностью возникают в тех случаях, когда фирмы могут защитить свои технологии с помощью патентов, коммерческой тайны или присутствия на рынке.

Еще один хорошо изученный организационный процесс – *привлечение инвестиций*. Здесь на пользу идут сторителлинг и символы качества и легитимности, особенно когда необходимо привлечь потенциальных стейкхолдеров [23]. Так, например, Зотт и Юи [35] обнаружили, что демонстрация символов личной надежности (например, документов, подтверждающих образование), достижений и качества стейкхолдеров (например, в случае со статусными инвесторами) является преимуществом при встрече с будущими спонсорами. В продолжение этой работы Халлен [17] указывает, что слаженно работающим и в прошлом успешным предпринимателям будет довольно просто получить инвестиции. И напротив, менее слаженным командам новичков придется идти по более сложному пути, обращаясь к символическим действиям и личным связям, именуемым «катализирующими стратегиями», чтобы преуспеть в привлечении инвестиций.

Таким образом, первые исследования стратегий на формирующихся рынках ориентированы на (1) предпринимателей-основателей и их команды, которые часто оказывают долгосрочное влияние на стратегию, организацию и производительность фирмы, а также на (2) организационные процессы, такие как формирование альянсов, привлечение инвестиций, интернационализацию, разработку продуктов и принятие других стратегических решений. В случае эффективности данных процессов они могут превратиться в динамические способности, которые обеспечивают гибкость стратегических действий и повышение производительности фирмы.

Существует множество направлений будущих исследований стратегии на формирующихся рынках. Одним из них является дополнение литературы о формировании стратегии как таковой, особенно в том, что касается сравнения формирующей и адаптационной стратегий. Хотя адаптационная стратегия соответствует недавним исследованиям «мышления» и «действия», формирующая стратегия изучена меньше и представляет собой любопытный контраст с адаптационной. Еще одно направление требует серьезного рассмотрения влияния конкретных типов рынка (например, экосистем и торговых площадок) на стратегию. Третье направление – изучение роста, решающего результата деятельности на формирующихся рынках, который при этом является еще и не слишком хорошо понимаемым процессом. Рассмотрим данные вопросы подробнее.

Для преодоления неопределенности формирующихся рынков используются две противоположных стратегии – формирующая и адаптационная. В случае с адаптационной стратегией неопределенность рассматривается как проблема, требующая решения, а в случае с формирующей – как возможность, ожидающая использования. Как отмечают Риндова и Кортни [29], различие между стратегиями обуславливает также различия в области эпистемологии и реализации стратегии.

Адаптационные стратегии – это стратегии, при которых фирма узнает о неопределенностях нечто новое и формирует стратегию в ответ на полученную информацию. Адаптационные стратегии ориентируются на «поиск истины», в том смысле, что неопределенность рассматривается как экзогенный и зачастую устранимый фактор. Они полагаются на эксперимент и другие процессы обучения (зачастую направляемые когнитивными структурами), вычисляя потенци-

ально выигрышную стратегию. *Формирующие стратегии*, напротив, пытаются использовать неопределенности, сформировав стратегию, которая позволит организовать (или реорганизовать) неопределенные и неоднозначные рынки [13]. Формирующие стратегии опираются на процесс познания сути проекта и ориентированы на «поиск истины», в том смысле, что их использование представляет собой попытку эндогенным образом структурировать (или реструктурировать) рынок [29]. Они пытаются упорядочить отношения, роли, конкуренцию и продуктовые категории. Значение приобретают процессы проектирования, такие как осмысление [8], воображение [30] и сторителлинг (преподнесение материала слушателям) [23]. Другие процессы, такие как убеждение, расчет времени, а также использование мягкой (и жесткой) силы, также приобретают актуальность, поскольку необходимы, чтобы подстегнуть остальных следовать за лидером. Данные процессы могут быть ориентированы на конкретные конечные состояния, такие как создание категории, и могут включать поглощения и формирование альянсов для структуризации нового рыночного порядка [28]. В целом формирующие стратегии представляют собой попытку реструктуризировать и отраслевую архитектуру, и когнитивное понимание данной архитектуры.

Дихотомия формирующих и адаптационных стратегий указывает на несколько направлений будущих исследований. Главным из них является разъяснение процессов проектирования, лежащих в основе менее изученной формирующей стратегии. Вопросы могут быть следующими: как действует воображение? Как люди приходят к прорывным выводам? Как утверждает Шиллинг [31], лучшие стратеги мыслят более абстрактно, чем все остальные. Так ли это? Отт и Айзенхардт [27] отмечают важность интеграционного мышления и творческого подхода. Они задают вопрос: «Как же эти процессы участвуют в формировании стратегии?». Также можно изучить, в каких случаях стратеги предпочитают формировать, а не адаптировать стратегии. С одной стороны, в некоторых работах утверждается, что формирование стратегии актуально для неоднозначных рынков с чрезвычайно высокой степенью неопределенности. Здесь больше свободы, больше диапазон новых отраслевых архитектур, особенно тех, что сформированы умелыми руководителями, предпочитающими работать с неопределенностью, а не с неоднозначностью. В поддержку данной точки зрения выступают, к примеру, Озджан и Айзенхардт [27], обнаружившие, что первым участникам развивающегося рынка мобильных игр удалось сами формировать стратегии, в то время как те, кто вышел на рынок позже, адаптировали их к существующей архитектуре теперь уже быстро растущего рынка. Таким образом, решение о том, будет фирма формировать стратегию или адаптировать, зависит от неопределенности и неоднозначности рынка. С другой стороны, другие исследователи утверждают, что формирование стратегии – это стратегический выбор, сделанный с учетом нескольких факторов, включая отношение стратегов к неопределенности. Например, Жужул и Трипсас [36] описывают, как некоторые стратеги формирующегося рынка авиа-такси решили стать «революционерами», а значит – заняться формированием стратегии, в то время как остальные предпочли стать «открывателями» и обратились к адаптации. Схожим образом Риндова и Мартинс [30] утверждают, что ориентированные на

прибыль стратегии зачастую отличаются от других, а значит, с большей вероятностью будут формироваться. Важным направлением исследования является рассмотрение столь разных аргументов и изучение того, как стратегам удается смешивать формирующие и адаптационные стратегии, колебаться между ними и формировать выборочные аспекты стратегии, но не все. Данное направление может оказаться продуктивным, поскольку, скорее всего, многие стратеги смешивают формирование и адаптацию стратегий [10].

Третье направление – четко определить, как создать более успешные формирующие стратегии. С одной стороны, обобщенные рассказы о формировании стратегии зачастую в очередной раз сводятся все к тем же героям-предпринимателям, о которых столько писали в ранних исследованиях стратегии на формирующихся рынках, – легендам вроде Чарли Меррилла (Charlie Merrill), Илона Маска (Elon Musk) и Уолта Диснея (Walt Disney). Тем не менее, как справедливо отмечается в литературе, основанием для подобных рассказов часто становятся сравнительно скудные, зачастую имеющие мало отношения к делу, а подчас и анекдотичные истории. Упускают ли все эти рассказы из виду, насколько активно легендарные руководители смешивают формирование и адаптацию стратегии? Упускают ли они из виду те трудности, сопряженные с формированием стратегий, которые во многих мифах сглаживаются? С другой стороны, более подробные и точные отчеты указывают, что утвердить формирующую стратегию не так-то просто [21]. Так, например, Жужул и Трипсас [36] в своем исследовании формирующегося рынка авиа-такси отмечают, что те, кто предпочитает формировать стратегию, склонны к стратегической инертности и показывают слабые результаты. Если устанавливается, что первоначальные стратеги по своей идентичности (и мотивации) были революционерами, сформировавшими стратегию, их фирмы оказались заперты в негибком (и даже инертном) положении, обязывающем их формировать стратегию. И напротив, если первоначальные стратеги по идентичности своей были адаптивными открывателями, стремящимися построить жизнеспособное предприятие, фирмам удается успешно скорректировать стратегию по мере развития событий и обучения. Данные наблюдения указывают на актуальность следующих вопросов: каким образом руководители формируют успешные стратегии? В чем главные опасности формирующих стратегий?

Еще одно направление будущих исследований – изучение стратегий и процесса формирования стратегий на разных типах формирующихся рынков. Бытует мнение, что наилучшие стратеги играют в «правильную» игру (в том, что касается рыночных платформ, продукта, экосистемы). Они понимают основополагающие экономические принципы разных типов рынков и бизнес-моделей и соответствующим образом формируют стратегии. Тем не менее, основу ранее опубликованных исследований часто составляли масштабные системы, такие как позиционирование, ресурсы и возможности, которые не учитывали конкретные механизмы, действующие на рынках того или иного типа [13].

Одним из таких типов рынков является *экосистема*. Здесь на стратегию фокусной (рассматриваемой) фирмы влияют комплементоры наряду с фирмами, не связанными с конечными пользователями, а также с фирмами конечного

потребления за счет расширения соответствующих технических новаций и механизмов конкуренции [1]. Инновации, например, могут потребовать совместных изобретений и сотрудничества партнеров и поставщиков. Зато проблемой могут стать меры стимулирования. Касадесус-Масанелл и Йоффи, например, анализируют двух комплементоров, которые зависят друг от друга в создании стоимости, но обладают противоречивыми предпочтениями в том, что касается ценообразования и сроков выхода новых продуктов. Следовательно, привлекательная в глазах одного партнера технология может не подойти другому. Подобное расхождение в стимулах может подорвать даже само формирование экосистемы. Поэтому могут возникнуть следующие вопросы: как возникает такое сотрудничество? Благодаря чему оно становится успешным? Также в рамках исследования можно спросить, при каких условиях будет отдано предпочтение той или иной конкретной стратегии. Как отмечают Ханна и Айзенхардт [18] в своем исследовании развивающегося рынка коммунальных систем, основанных на использование солнечной энергии, в рамках экосистемы существует несколько выигрышных стратегий. Так, например, три наиболее эффективных фирмы в этом секторе использовали разные стратегии. Один стратег успешно справился с рядом компонентов и преуспел в одной части экосистемы, но еще сформировал продуктивные партнерские отношения с комплементорами, отвечающими за другие компоненты. Другой придерживался системной стратегии, а потому учел все компоненты. В третьей фирме стратег ориентировался на узкие места, а потому фирма перемещалась по всей экосистеме, чтобы занять максимально выгодную позицию в решающие моменты времени. Хотя эти описания довольно убедительны, стоит постараться дать ответ на ряд вопросов: как работают данные стратегии? Когда следует использовать каждую из них?

Еще один тип рынка отличают *мощные институциональные силы* – к этой категории относятся, например, коммерческие рынки с участием государства, такие как энергетика и оборона, либо рынки с участием иных институтов, например, медицинские организации и университеты. Такие рынки зачастую играют решающую роль в момент столкновения с грандиозными вызовами, такими как изменение климата и демократизация образования. Фирмам на таких рынках обычно нужна гибридная форма организации и гибридные же стратегии, сочетающие несколько видов институциональной логики – зачастую принципиально новым образом. Можно задаться вопросом о жизнеспособности сочетаний логик, например, медицинской, образовательной или оборонной логики с коммерческой. Как можно структурировать их, чтобы повысить шансы фирмы на успех? Можно пойти другим путем, задавшись вопросом о том, как коммерческие фирмы могут повлиять на сильные институты. Однако на данную тему предстоит провести немало исследований. Еще один путь – изучить, как фирмы с разной институциональной логикой, такой как социальная миссия и коммерческие цели, могут конкурировать за пользователей и ресурсы. Как, например, организации с социальной миссией конкурируют с коммерческими фирмами за пользователей [34]?

Еще один тип рынка – *платформы*, подобные торговым площадкам вроде «ЭйрБиэндБи» (Airbnb) и «Убер» (Uber). Платформы занимают центральное место в деятельности многих быстрорастущих компаний (например,

«Гугл» (Google), «Фейсбук» (Facebook), «Эппл» (Apple)) и обладают характерными экономическими особенностями, включая эффекты сети и стратегию влияния. Несмотря на наличие определенного прогресса в понимании стратегии утвердившихся платформ, о первоначальных стратегиях, с которых начинались данные платформы (зачастую на формирующихся рынках), известно куда меньше. Отт и Айзенхардт [27] указывают на значимость колебаний принимаемых платформами решений: так, они начинают с ограниченной области узких мест (часто – с поставок), а затем постепенно начинают работать с другими стратегическими областями, после чего переходят к эффективному масштабированию роста. Вот только действует ли подобное колебание решений на других площадках? В отличие от торговых площадок продуктовые платформы, судя по всему, начинаются с разных стратегических мер и зависят в первую очередь от создания «сильного» продукта – ценного самого по себе. Какими могут быть данные стратегические меры? Является ли наличие «сильного» продукта необходимым условием?

К другим типам рынков относятся рынки с экстремальными вызовами для технологий, такими как космические путешествия (например, «СпейсИкс» (SpaceX), «Блу Ориджин» (Blue Origin) и бизнес на базе технологий, где сочетается Искусственный интеллект и физические товары. В целом суть в том, что формирующимся рынкам свойственны характерные экономические «игры», из-за чего стратегия и формирование данной стратегии могут сильно отличаться в зависимости от конкретной игры. Поэтому (и не только поэтому) по поводу можно широко ответить на ряд вопросов: каковы правила тех или иных игр? Как преуспеть предпринимателям, играя в ту или иную игру [33]?

Третья возможность для будущих исследований – изучить процесс роста фирм на формирующихся рынках. Традиционные стратегические логики, такие как позиционирование и ресурсы, ставят прибыльность выше роста либо акцентируют значимость роста посредством выхода на смежные, почти не претерпевающие изменений рынки, соответственно. Тем не менее, рост является общей и зачастую главной задачей фирм на формирующихся рынках. Действительно, всем известен девиз «расти или умри». В некоторых работах на тему формирующихся рынков подчеркивается ряд условий роста, например, конкретные характеристики персонала фирмы [4], а в других – результаты деятельности, такие как рутинизация структур [9]. Тем не менее, вопрос о том, каким образом осуществляется рост фирм, остается малоизученным. Авторы некоторых недавно опубликованных работ указывают на важность успешного устранения узких мест, включая работу над доминирующей моделью и соответствием продукта рынку, чтобы обеспечить возможность роста и способствовать росту отдельных фирм [7]. Более глубоко изучить узкие места означает сделать еще один шаг вперед. Вопросы могут быть следующими: Что именно называют узким местом? У всех ли фирм на том или ином формирующемся рынке одинаковые узкие места? Еще один путь – изучить переход от венчурного предприятия (хорошо изученного явления) к молодой фирме (малоизученный следующий шаг). Вопросы могут быть следующими: Какие критические изменения возникают в процессе данного перехода? В какой момент значимость приобретает

рентабельность, а не просто рост? Как фирмы масштабируют свою деятельность для достижения прибыльного роста [10]?

На более определенных рынках, где актуальны позиционирование и логика рычагов, проводят разграничение между выбором стратегии и ее последующей реализацией. Однако на формирующихся рынках это отличие значения не имеет, поскольку в процессе формирования стратегии они смешиваются. На самом деле решающее значение для конечной стратегии имеет уникальная деятельность фирмы, а система такой деятельности и есть способ создания стоимости.

Список источников

Adner R., Kapoor R. Value creation in innovation ecosystems: how the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations. *Strategic Management Journal*. 2010. 30(3):306–333.

Agarwal R. Human enterprise. In *Handbook of Research on Strategic Human Capital Resources*. Edward Elgar Publishing. 2019.

Baum J.A.C., Calabrese T., Silverman B.S. Don't go it alone: alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology. *Strategic Management Journal*. 2000. 21:267–294.

Beckman C.M. The influence of founding team company affiliations on firm behavior. *Academy of Management Journal*. 2006. 49(4):741.

Benner M.J., Tripsas M. The influence of prior industry affiliation on framing in nascent industries: the evolution of digital cameras. *Strategic Management Journal*. 2012. 33(3):277–302.

Bingham C.B., Eisenhardt K.M. Position, leverage, and opportunity: a typology of strategic logic linking resources with competitive advantage. *Managerial Decisions and Economics*. 2008. 29(2/3):241–256.

Bremner R.P., Eisenhardt K.M. Organizing form, experimentation, and performance: innovation lessons from the nascent civilian drone industry. *Organization Science*, conditional acceptance. 2021.

Cattani G., Sads D., Porac J., Greenberg J. Competitive sensemaking in value creation and capture. *Strategy*. 2018. 3:632–657.

De Santola A., Gulati R. Scaling: organizing and growth in entrepreneurial ventures. *Academy of Management Annals*. 2007. 11(2):640–668.

Duhaime I.M., Hitt M.A., Lyles M.A. Strategic Management. OXFORD University Press. 2021.

Eesley C.E., Hsu D.H., Roberts E.B. The contingent effects of top management teams on venture performance: aligning founding team composition with innovation strategy and commercialization environment. *Strategic Management Journal*. 2016. 35(12):1798–1817.

Eisenhardt K.M. Making fast strategic decisions in high-velocity environments. *Academy of Management Journal*. 1989. 32(3):543–576.

Eisenhardt K.M., Bingham C.B. Superior strategy in entrepreneurial settings: Thinking, doing, and the logic of opportunity. *Strategy Science*. 2017. 2(4):246–257.

Eisenhardt K.M., Schoonhoven C.B. Organizational growth: linking founding team, strategy, environment, and growth among U.S. semiconductor ventures. 1990.

Eisenhardt K.M., Schoonhoven C.B. Resource-based view of strategic alliance formation: strategic and social effects in entrepreneurial firms. *Organization Science*. 1996. 7:136–150.

Furr N.R. Product adaptation during new industry emergence the role of the start-up team pre-entry experience. *Organization Science*. 2019. 30(5):1076–1096.

Hallen B.I. The causes and consequences of initial network position of new organizations: from whom entrepreneurs receive investments. *Administrative Science Quarterly*. 2008. 53:685–718.

Hannah D., Eisenhardt K.M. How firms navigate cooperation and competition in nascent ecosystems. *Strategic Management Journal*. 2018. 39:3163–3192.

Hargadon A.B., Douglas Y. When innovations meet institutions: Edison and the design of the electric light. *Administrative Science Quarterly*. 2001. 46(3):476–501.

Hiatt S.R., Carlos W.C. From farms to fuel tanks: stakeholder framing contests and entrepreneurship in the emergent U.S. biodiesel market. *Strategic Management Journal*. 2019. 40(6):865–893.

Kalkus K.M., Eisenhardt K.M., Tidhar R., Volmar E. Decoding the double helix: shaping v. adapting strategies in the U.S. personal genomics market. *Academy of Management Proceedings*. 2020. 1:16652–16662.

Katila R., Rosenberger J., Eisenhardt K.M. Swimming with sharks: technology ventures and corporate relationships. *Administrative Science Quarterly*. 2008. 53:295–332.

Lounsbury M., Glynn M.A. Cultural entrepreneurship: stories, legitimacy, and the acquisition of resources. *Strategic Management Journal*. 2001. 22:545–564.

McDonald R.M., Eisenhardt K.M. Parallel play: startups, nascent markets, and effective business-model design. *Administrative Science Quarterly*. 2020. 65(2):483–523.

Mintzberg H., Water J. Tracking entrepreneurial strategy. *Academy of Management Journal*. 1982. 25:465–499.

Moeen M., Agarwal R. Incubation of an industry: heterogenous knowledge bases and modes of value capture. *Strategic Management Journal*. 2017. 38(3):566–587.

Ott T.E., Eisenhardt K.M. Decision weaving: forming novel, complex strategy in entrepreneurial settings. *Strategic Management Journal*. 2020. 41(12):2275–2314.

Ozcan P., Eisenhardt K.M. Origin of alliance portfolios: entrepreneurs, network strategies, and firm performance. *Academy of Management Journal*. 2009. 52(2):246–279.

Rindova V.P., Courtney H. Shape or adapt: knowledge problems, epistemologies and strategic postures under Knightian uncertainty. *Academy of Management Review*, forthcoming. 2020.

Rindova V.P., Martins L.L. From values to value: value rationality and the creation of great strategies. *Strategy Science*. 2018. 3(1):323–334.

Schilling M.A. The cognitive foundations of visionary strategy. *Strategy Science*. 2018. 3:335–342.

Shan W. An empirical analysis of organizational strategies by entrepreneurial high technology firms. *Strategic Management Journal*. 1990. 11:129–139.

Suarez F., Grodal S., Gotsopoulos A. Perfect timing? Dominant category, dominant design, and the window of opportunity for firm entry. *Strategic Management Journal*. 2015. 36:437–448.

Tidhar R., Eisenhardt K.M. Measure twice, cut once: scaling novel business models in the nascent online fashion industry. Working paper, Stanford University. 2020.

Volmar E., Eisenhardt K.M. Mavericks and diplomats: contrasting paths for strategy formation in nascent markets with strong intuitional forces. Working paper, Stanford University. 2020.

Zott C., Huy Q. Symbolic emphasizing: how entrepreneurs use symbolism to acquire resources. *Administrative Science Quarterly*. 2007. 52:70–105.

Zuzul T., Tripsas M. Start-up inertia vs. flexibility: the role of founder identity in a nascent industry. *Administrative Science Quarterly*. 2020. 65:395–433.

NXCIRP



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2024. – Вып. 20. – С. 15–26.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 15–26.

Научная статья

УДК 369.032, 332.6

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ИЗ СОСТАВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

Бачуринская Ирина Анатольевна¹

Васильева Наталья Владимировна²

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

Аннотация. В статье раскрываются методические аспекты расчета арендной платы за земельные участки из состава государственных земель. Раскрыты теоретические основы арендной платы за землю как экономической категории. Проведен анализ действующих нормативных и методических документов, устанавливающих порядок определения размера арендной платы за земельные участки в собственности г. Санкт-Петербург и г. Москва.

Отмечено, что в существующей практике расчета арендной платы за земельные участки на территории данных городов базовые ставки и коэффициенты установлены в целях определения рыночно-обоснованной платы за аренду земельных участков, находящихся в государственной собственности. Показано, что обе методики устанавливают специальные ставки арендной платы для целей решения социальных задач и задач развития городов. Выявлено, что стремление наиболее полно отразить влияние рыночных факторов на величину арендной платы, а также учесть социальную значимость арендатора, его вида деятельности привело к некоторому усложнению расчета арендной платы в Санкт-Петербурге. Предложено придерживаться принципа «предельно допустимой простоты расчета арендной платы», в соответствии с которым предусматривается возможность определения арендной платы на основании кадастровой стоимости.

В заключении сделан вывод, что внедрение экономического механизма определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, рассчитанной на базе кадастровой стоимости с применением корректирующих коэффициентов, отражающих определенный уровень коммерческой привлекательности, потребительский спрос на землю, развитие инфраструктуры, призвано обеспечить максимальное поступление в бюджет арендных платежей при одновременном соблюдении экономически справедливого баланса интересов собственника и арендаторов земельных участков и будет способствовать повышению эффективности использования государственных земель.

Ключевые слова: государственное управление, государственное имущество, земельные участки, кадастровая стоимость, арендная плата, методика определения арендной платы.

Для цитирования: Бачуринская И. А., Васильева Н. В. Методические аспекты расчета арендной платы за земельные участки из состава государственных земель // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2024. – Вып. 20. – С. 15–26.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CALCULATING RENTAL PAYMENTS FOR LAND PLOTS FROM STATE LANDS

Bachurinskaya Irina A.¹
Vasilieva Natalya V.²

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

Abstract. The article reveals the methodological aspects of calculating the rent for land plots of state lands. The theoretical foundations of land rent as an economic category are disclosed. The article analyzes the current regulatory and methodological documents that establish the procedure for determining the amount of rent for land plots owned by the St. Petersburg and the Moscow.

It was noted that in the current practice of calculating rent for land plots in the territory of these cities prime rates and coefficients are established in order to determine market-based payment for the lease of land plots owned by the state. It is also noted that both methodologies establish special rental rates for the purposes of solving social and urban development tasks. It has been revealed that the desire to reflect the influence of market factors on the amount of rent as well as to take into account the social significance of the tenant and its type of activity has led to some complication of rent calculation in St. Petersburg. It is proposed to adhere to the principle of “maximum permissible simplicity of rent calculation”, according to which it is possible to determine rent on the basis of cadastral value.

The conclusion is made that the introduction of an economic mechanism for determining the rent for state-owned land plots, calculated on the basis of cadastral value with the application of adjustment factors reflecting a certain level of commercial attractiveness, consumer demand for land, infrastructure development, is designed to maximize the receipt of rental payments to the budget while maintaining an economically fair balance of interests of the owner and lessees of land plots.

Keywords: public administration, state property, land plots, cadastral value, rent, methodology of rent determination.

For citation: Bachurinskaya I. A., Vasilieva N. V. Methodical aspects of calculating the rent for land plots from the state lands. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:15–26. (In Russ.)

В настоящее время значительную часть земельного фонда страны составляют земли в государственной собственности. По данным Росреестра, который ежегодно публикует доклад о состоянии земель в РФ, земли в государственной и муниципальной собственности составляют 92,1% [1]. Данные о распределении земель по формам собственности в федеральных округах представлены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, доля государственных земель различается по федеральным округам и находится в диапазоне от 50,7% до 98,8%. Меньшая доля государственных земель в таких округах, как Южный (50,7%), Центральный (62,5%) и Приволжский (66,4%), обусловлена тем, что в структуре земель округа большую часть составляют земли сельскохозяйственного назначения (77,5%, 52,6% и 52,9% соответственно), а именно из этой категории земель более всего участков передано в частную собственность в России [1, с. 15].

Таблица 1

Распределение земель по формам собственности в федеральных округах

Федеральные округа	Распределение земель по формам собственности, млн га		Доля земель, %	
	государственная	частная	государственная	частная
Центральный	40,6	24,4	62,5	37,5
Северо-Западный	163,9	4,8	97,2	2,8
Южный	22,7	22,1	50,7	49,3
Северо-Кавказский	12,1	4,9	71,2	28,8
Приволжский	68,9	34,8	66,4	33,6
Уральский	172,9	9	95,1	4,9
Сибирский	411,1	25	94,3	5,7
Дальневосточный	687,1	8,2	98,8	1,2
Итого	1579,3	133,2	92,2	7,8

По данным Росреестра, в настоящее время в структуре частных земель 95,5% занимают земли сельскохозяйственного назначения, 4,1% – земли населенных пунктов, 0,4% – земли промышленности и иного специального назначения, 0,02 – земли особо охраняемых территорий и объектов [1, с. 29].

Современное земельное законодательство стимулирует активное использование государственных земель. Например, вовлечение земель в хозяйственный оборот и повышение эффективности их использования – главные цели плана мероприятий по совершенствованию законодательства в сфере земельных отношений [5].

Для более активного вовлечения в оборот государственных земель и повышения эффективности их использования действующее законодательство разрешает различного рода сделки с такими участками – приватизацию, куплю-продажу, аренду и др. В отношении государственных земель наиболее адекватной и востребованной является сделка аренды. Приведенные выше цифры демонстрируют огромный потенциал для развития арендных отношений в сфере использования государственных земель.

Аренда земельного участка представляет собой имущественный наем, оформляемый в виде договора, согласно которому одна сторона – арендодатель – обязуется предоставить другой стороне – арендатору – земельный участок за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

Арендная плата за землю является многогранной экономической формой, в которой так или иначе переплетаются все экономические отношения, которые

существуют в обществе по поводу земли как одного из ведущих факторов производства и одновременно – как всеобщего условия жизни и деятельности человека и общества.

Анализируя природу арендной платы за землю, необходимо исходить из того, что она является формой проявления земельной ренты, природа которой, а главное – способ исчисления и распределения рассматриваются экономистами-теоретиками как одни из наиболее сложных проблем современной экономики как в теоретическом, так и в практическом плане.

В наиболее общем виде земельная рента может рассматриваться как дополнительный доход, создаваемый благодаря использованию земли и других ограниченных природных ресурсов, обеспечивающих повышение производительности общественного труда за счет естественных факторов производства. В соответствии с этим в качестве субъекта присвоения этого дополнительного дохода – ренты – должен выступать собственник земли. Вместе с тем ценность земли как экономического ресурса в значительной степени определяется ее местоположением и окружением: близостью к транспортным артериям, наличием различного рода инфраструктуры и пр., т. е. факторами, на которые собственник земельного участка не может оказывать существенного, а то и никакого влияния. В связи с этим государство как представитель общества имеет право на присвоение по крайней мере части создаваемого дополнительного дохода, что особенно хорошо видно на примере такой формы земельных платежей, как земельный налог, но должно быть учтено и при решении вопроса об уровне арендной платы за землю, которая, как следует из сказанного, с экономической точки зрения не может быть менее земельного налога.

Таким образом, в ситуации, когда государство выступает в качестве арендодателя, арендная плата должна включать в себя в качестве составляющих, во-первых, часть создаваемого благодаря земле дохода, которую государство присваивает, как и всякий собственник земли, а во-вторых – ту часть дохода, которая возникает благодаря усилиям общества по развитию окружения сдаваемых в аренду земельных участков и которую государство присваивает уже как представитель общества.

С другой стороны, земельная рента, как известно, – это разновидность экономической ренты под которой понимается цена (арендная плата), уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Хозяйствующие субъекты – пользователи земли уплачивают ее за то, чтобы получить доступ к земле и, используя ее природные качества (плодородие, расположение, наконец, физическое пространство), создавать продукцию, приносящую доход.

Таким образом, в арендной плате пересекаются интересы трех групп экономических субъектов:

- собственника земли, для которого арендная плата (рента) является формой дохода от земельной собственности; в качестве такого субъекта при аренде земли, находящейся в государственной собственности, выступает государство;

- пользователя земли, для которого она выступает как фактор производства, а арендная плата – соответственно как плата за пользование этим фактором;
- государства как представителя общества, поскольку характеристики земли, ее качество (особенно применительно к городским землям) в значительной степени зависят не только от качеств самого земельного участка, взятого изолированно, но и от окружения этого участка, которое формируется под влиянием и при участии общества (в лице того же государства).

С учетом сказанного принципы определения, способы расчетов и порядок взимания арендной платы за земельные участки должны разрабатываться с учетом указанных групп интересов. При этом во внимание должны быть приняты следующие обстоятельства.

В современных российских условиях государство выступает в экономических отношениях в двух связанных, но отличных друг от друга качествах: во-первых, в качестве одного из активных агентов экономической деятельности, непосредственно участвуя в хозяйственной деятельности своими ресурсами (как отмечалось выше, сегодня в собственности государства находится более 90% земельных ресурсов); и во-вторых – в качестве субъекта регулирования экономических процессов, одним из участников которых само и является.

Арендная плата за землю, сдаваемую государством в аренду, является формой дохода, посредством которой органы государственной власти реализуют свои качества собственника и, как всякий собственник, могут быть, естественно, заинтересованы в его максимизации. На практике это означает прежде всего, что арендная плата выступает в качестве одного из важнейших неналоговых источников формирования бюджетов разного уровня, а в условиях дефицитности бюджетов ее значение особенно велико.

При этом важно заметить, что арендная плата является возобновляемым источником и, следовательно, органы государственной власти с этой точки зрения могут быть заинтересованы в ее сохранении в долгосрочной перспективе.

Во-вторых, арендная плата является для арендаторов одной из форм платы за используемые ими ресурсы и составляет подчас существенную часть их совокупных издержек. При этом в соответствии с действующим законодательством арендная плата за землю включается в себестоимость выпускаемой продукции. Предприятия – арендаторы земли заинтересованы в минимизации затрат на арендную плату, однако при этом они не представляют собой единой массы.

Роль земли как фактора производства, создающего вместе с иными факторами стоимость, различна для предприятий различных отраслей. Для ряда из них (если не для большинства) земля является лишь местом размещения производственного процесса. С их точки зрения поэтому отсутствует принципиальная разница между различными по местоположению земельными участками, а потому при определенных условиях (наличии инженерного обустройства территории, транспортного сообщения) в случае повышения арендной платы за землю они могут предпочесть изменить местоположение предприятия, снизив

издержки по плате за землю даже ценой повышения иных издержек, например, транспортных. Очевидно, что это может быть в том случае, если возрастание транспортных издержек, издержек по переезду и прочих издержек, связанных с перемещением предприятия, окажется меньше увеличения издержек по арендной плате за землю.

С другой стороны, есть ряд отраслей, для предприятий которых местоположение имеет принципиально важное значение с точки зрения возможностей производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), что заставляет их соглашаться даже на повышенную арендную плату и экономить на иных видах издержек. К таким отраслям относятся судостроительные предприятия, порты, транспортные и логистические центры и пр. Особенно же важным местоположение является для предприятий сферы услуг, торговли, гостиничного хозяйства.

В общем виде указанные особенности в реакции предприятий различных отраслей экономики на повышение арендной платы могут быть выражены следующей закономерностью: есть предприятия, способные заменить один фактор производства (землю) другим (капиталом), и есть предприятия, у которых возможности такой замены минимальны, если не равны нулю. Государство как собственник и одновременно как субъект регулирования экономических процессов обязано учитывать эти особенности при проведении той или иной арендной политики.

С учетом этих обстоятельств можно выделить и третью функцию арендной платы – регулируемую. С помощью варьирования уровнем арендных ставок органы государственной (муниципальной) власти имеют возможность регулировать распределение земель по различным вариантам их использования.

Таким образом, арендная плата может рассматриваться как важный инструмент системы государственного управления земельными ресурсами, с помощью которого государство может как решать фискальные задачи, так и оказывать влияние на уровень издержек предприятий всех форм собственности на территории того или иного региона, стимулировать развитие одних отраслей экономики и притормаживать развитие других.

Регулирующая и фискальная функции арендной платы на первый взгляд противоречат друг другу. Однако это противоречие носит скорее внешний характер и его возникновение во многом зависит от того, на каких принципах будет построена система определения и взимания арендной платы.

Важное значение имеет при этом использование в процессе определения ставок арендной платы такого экономического принципа, как принцип наилучшего использования земли. Как известно, смысл этого принципа состоит в том, что из всех возможных вариантов использования есть такой, который способен обеспечить максимизацию создаваемой с использованием этого земельного участка стоимости. Этот вариант использования и является наилучшим. Очевидно при этом, что, если указанный вариант обеспечивает производство максимально возможной стоимости, то предприятие, которое реализует этот вариант, способно заплатить и максимально возможную арендную плату за землю. Одновременно оно будет готово это сделать, поскольку, выплачивая эту арендную плату, оно сохраняет за собой участок

земли, дающий ему максимальный прирост стоимости. Оплата аренды выступает для него как способ удержать земельный участок в своей производственной комбинации (арендная плата выполняет удерживающую функцию), и так будет до тех пор, пока прирост стоимости, обеспечиваемый наличием данного земельного участка в числе факторов, которым располагает предприятие, будет больше, чем прирост арендной платы.

Принцип наилучшего использования при его применении в качестве одного из основных принципов формирования государственной арендной политики позволяет решать одновременно как фискальные, так и регулирующие задачи. На базе его использования будет происходить перераспределение земельных участков между различными вариантами использования – так, чтобы фактическое использование этих участков постепенно приближалось к наилучшему. Это же одновременно даст и увеличение арендных платежей в бюджет.

Разумеется, при этом принцип наилучшего использования не может рассматриваться как единственная основа при формировании арендной политики. При определении ставок арендной платы должен быть принят во внимание целый комплекс факторов: система отраслевых приоритетов в экономике региона, необходимость формирования благоприятного инвестиционного климата, важность поддержки малого и среднего бизнеса и т. п.

Создавая и дорабатывая систему определения и взимания арендной платы, органы государственного управления должны учитывать многогранность арендной платы за землю как экономического инструмента.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости учета определения размера арендной платы за земельные участки рыночных принципов ценообразования, а именно – принципа наиболее эффективного использования земельного участка, полезности, спроса и предложения, ожидания, изменения, внешнего влияния и др. – в методике. Арендный платеж за пользование земельным участком целесообразно устанавливать как процент от его рыночной стоимости, т. е. создать условия для нормальной конкуренции разных видов использования каждого земельного участка.

Однако в отношении государственных земель применение точечного варианта, предусматривающего индивидуальную оценку аренды для каждого конкретного земельного участка, невозможно в силу огромного объема работ. Поэтому целесообразно воспользоваться возможностями массовой оценки, применяемой для определения кадастровой стоимости земель и иной недвижимости. Массовая оценка основана на группировке земельных участков со схожими характеристиками и позволяет оценивать единовременно большие массивы земельных участков. Потери в точности получаемой стоимости в отношении каждого конкретного участка компенсируются объемами оцениваемых объектов, что очень важно в отношении государственных земель. Кроме того, в настоящее время в связи с развитием законодательной и методической базы кадастровой оценки [3; 10] получаемая в ее результате кадастровая стоимость существенно приблизилась к рыночной. Это в свою очередь приблизит ставки арендной платы к рыночным.

По общему правилу размер арендной платы определяется договором аренды. Однако для земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, размер арендной платы определяется в соответствии с основными принципами, установленными Правительством Российской Федерации [2, ст. 39.7].

Если договор аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, заключается на аукционе, размер арендной платы за земельный участок определяется по результатам этого аукциона. Если земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, предоставляются в аренду без торгов, порядок определения размера арендной платы за такие участки устанавливается:

- 1) для федеральных земель – Правительством Российской Федерации;
- 2) для земельных участков, находящихся в собственности субъекта Российской Федерации, и земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, – органом государственной власти субъекта Российской Федерации;
- 3) для земельных участков, находящихся в муниципальной собственности, – органом местного самоуправления.

Правительством РФ установлены принципы определения арендной платы при аренде земельных участков из состава государственных земель [4].

Эти принципы должны соблюдаться при разработке методик расчета арендной платы за земельные участки из состава государственных и муниципальных земель.

В регионах практически повсеместно разработаны и применяются методики расчета арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, и земельные участки, собственность на которые не разграничена. Рассмотрим некоторые из них на примере городов федерального значения, поскольку в них активно развивается рынок аренды и, соответственно, в большей степени вовлекаются в оборот земельные участки из состава государственных и неразграниченных земель.

В Санкт-Петербурге применяется методика определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга, которая утверждена Законом Санкт-Петербурга от 05.12.2007 № 608-119. Арендная плата рассчитывается на год при умножении базовой ставки (B_s) на площадь участка (P_s) и на коэффициенты, учитывающие: виды функционального использования территории, на которой расположен участок (K_f), его расположение в структуре города (K_{mp}), динамику рынка недвижимости (K_d), коэффициент площади функционального использования (K_p) и корректирующий коэффициент (K_k).

«Базовая ставка арендной платы – это ставка арендной платы за один квадратный метр в год, учитывающая кадастровую стоимость земельного участка и соответствующая определенной степени коммерческой привлекательности, потребительскому спросу на землю и уровню развития инфраструктуры в соответствующей зоне градостроительной ценности территории» [7].

Базовые ставки, порядок определения коэффициентов и их значения установлены Правительством Санкт-Петербурга [9].

Базовые ставки отличаются в соответствии с зонами градостроительной ценности территорий, а также наличием на участках капитальных и временных объектов. Ставки варьируются от 293,35 руб. до 2692,98 руб. по капитальным объектам и от 1660,90 руб. до 19063,23 руб. по временным объектам. Кроме того, отдельно установлена базовая ставка аренды для особых (льготных) видов деятельности арендаторов, видов объектов и категорий арендаторов, к которым отнесены организации и учреждения уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции Российской Федерации, Общероссийские общественные организации инвалидов, Санкт-Петербургские государственные учреждения, федеральные государственные учреждения, федеральные казенные предприятия, органы государственной власти Российской Федерации, финансируемые за счет средств бюджета и др. Для них ставка составляет 0,51 руб. за 1 кв. м в год.

Коэффициент функционального использования территории (Кф) определяется по фактическому функциональному использованию земельного участка, расположенных на нем зданий и сооружений. К видам функционального использования относятся, например, жилищное хозяйство, здравоохранение, образование, торговля, складская деятельность и др. При этом учитывается, капитальные или временные здания соответствующего функционального назначения расположены на данном участке. Например, для капитальных объектов здравоохранения $K_f = 0,0035$, для временных $K_f = 0,0010$; для объектов информации (информационных щитов и других) $K_f = 7,0$ для капитальных объектов и $K_f = 1,2$ для временных объектов.

Применяемый при расчете коэффициент местоположения земельного участка (K_{mp}) отражает влияние основных магистралей и локальных центров на повышение коммерческой привлекательности земельного участка и увеличивает базовую ставку.

Дополнительно ежегодно устанавливается коэффициент, учитывающий динамику рынка недвижимости (Кд). На 2024 год он составил 1,3; на 2025 год коэффициент установлен в размере 1,38. Коэффициент Кд приравнивается 1, если иное не установлено в соответствующем правовом акте Правительства Санкт-Петербурга [9].

При определении коэффициента площади функционального использования (K_p) земельного участка учитывается, что земельные участки могут использоваться по двум и более функциям. При этом чем больше занимаемая по конкретному функционалу площадь, тем ниже коэффициент. Например, для кода функционального использования 1.1 (Жилищное хозяйство) при площади участка от 10 до 5000 кв. м $K_p = 1,0$, при площади от 100 тыс. кв. м до 1000 тыс. кв. м $K_p = 0,5$.

Корректирующий коэффициент (K_k) характеризует совместное действие факторов, повышающих и понижающих арендную плату за земельный участок. Он устанавливается в виде набора коэффициентов $K_1 \dots K_n$, применяемых в отношении определенных видов функционального использования. Например, один из входящих в K_k коэффициентов – $K_3 = 3,0$ для земельных участков, на

которых размещены предприятия, организации и объекты, подлежащие выводу за пределы исторической части Санкт-Петербурга или ликвидации.

Согласно данной методике размер арендной платы не может превышать размер земельного налога для земельных участков, которые используются для осуществления социально значимой деятельности. В ином случае он равен размеру земельного налога. Если договор аренды заключается на торгах, арендная плата устанавливается по их итогу, но не ниже рассчитанной по методике величины.

Рассмотрим методику формирования величины арендной платы за земельные участки, находящиеся в собственности г. Москвы.

По Земельному кодексу РФ и согласно Закону г. Москвы отмечается, что использование земли является платным [6]. Правительство Москвы определяет порядок определения размера арендной платы за земельные участки, а также условия и сроки внесения арендной платы.

На текущий момент величина арендной платы устанавливается постановлением Правительства Москвы [8]. В основе определения размера арендной платы рассматривается вид деятельности арендатора и кадастровая стоимость земельного участка, а также учитывается разрешенное использование земельного участка (ВРИ), вид осуществляемой на них деятельности и дополнительные условия использования земельных участков, установленные для решения социальных задач и задач развития города. В соответствии с принципом предельно допустимой простоты расчета арендной платы размер арендной платы устанавливается на основании кадастровой стоимости или рыночной стоимости земельного участка. Также как и в Санкт-Петербурге, если право на заключение договора аренды приобретено на торгах, то размер арендной платы устанавливается по результатам проведения торгов.

Кадастровая стоимость определяется Распоряжением Департамента городского имущества города Москвы. В данном распоряжении прописываются земельные участки с их кадастровыми номерами; если в перечне земельный участок отсутствует, то используется среднее значение удельного показателя кадастровой стоимости земель с учетом кадастрового квартала и ВРИ земельного участка, которые также определяются на основании Распоряжения Департамента городского имущества.

Порядок определения размера арендной платы рассматривает случаи определения арендной платы за земельный участок: занятый зданиями и сооружениями, в случае использования земельного участка без договора аренды и при наличии договора аренды земельного участка. Отдельно выделены случаи использования земельного участка, предоставленного для определенных целей.

Приведены ставки для строительства и реконструкции объектов, решающих задачи развития города и социальные задачи, что соответствует Санкт-Петербургу, например для размещения объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения. Для всех случаев представлены формулы расчета арендной платы.

Таким образом, и в Москве, и в Санкт-Петербурге ставки и коэффициенты установлены как основа рыночно-обоснованной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности, соответствующей опреде-

ленному уровню коммерческой привлекательности, потребительскому спросу на землю, развитию инфраструктуры, и призваны обеспечить максимальное поступление в бюджет арендных платежей при одновременном соблюдении экономически справедливого баланса интересов собственника и арендаторов земельных участков. Однако стремление наиболее полно отразить влияние рыночных факторов на размер арендной платы и учесть социальную значимость арендатора, его вида деятельности, на наш взгляд, привело к усложнению самого расчета арендной платы в Санкт-Петербурге. В то время как один из принципов ее установления, согласно Постановлению Правительства РФ [4], учитывает необходимость предельно допустимой простоты расчета арендной платы, в соответствии с которым предусматривается возможность определения арендной платы на основании кадастровой стоимости. Как уже отмечалось, на сегодняшний день кадастровая стоимость приближена к рыночной и учитывает многие ценообразующие факторы. Это позволяет упростить расчет арендной платы до использования кадастровой стоимости в качестве базовой ставки и нескольких коэффициентов, учитывающих социальную значимость арендатора или вида его деятельности.

Список источников

1. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2023 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rosreestr.gov.ru/upload/Doc/16-upr/Doc_Nation_report_2023.pdf (дата обращения: 04.01.2025).
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=1020731842> (дата обращения: 02.01.2025).
3. Федеральный закон от 03.07.2016 № 237-ФЗ (ред. от 23.11.2024) «О государственной кадастровой оценке» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/420363376> (дата обращения: 02.01.2025).
4. Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 № 582 (ред. от 22.06.2024) «Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о Правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/902167013?marker=6580IP> (дата обращения: 05.01.2025).
5. Распоряжение Правительства РФ от 23 августа 2023 г. № 2270-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствованию законодательства Российской Федерации, направленного на повышение эффективности использования земель в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1302551132/titles/6580IP> (дата обращения: 04.01.2025).
6. Закон города Москвы «О землепользовании в городе Москве (с изменениями на 25 декабря 2024 года)» № 48 от 19 декабря 2007 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/3686802?section=status> (дата обращения: 05.01.2025).
7. Закон Санкт-Петербурга от 05.12.2007 № 608-119ед от 18.10.2019) «О Методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/8462648> (дата обращения: 05.01.2025).
8. Постановление Правительства Москвы «О совершенствовании порядка установления ставок арендной платы за землю в городе Москва» от 25.04.2006 № 273-ПП (с

изм. от 12 августа 2024 года) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/3665449?section=text> (дата обращения: 05.01.2025).

9. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 26.11.2009 № 1379 (ред. от 26.12.2024) «О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «О Методике определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/891821762> (дата обращения: 05.01.2025).

10. Приказ Росреестра от 04.08.2021 № П/0336 «Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/726730589> (дата обращения: 05.01.2025).

АТҮЈХS



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 27–33.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 27–33.

Научная статья

УДК 005.8

УПРАВЛЕНИЕ СОВМЕСТНЫМИ ПРОЕКТАМИ РОССИИ И КИТАЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Васильева Валерия Михайловна¹

Семченко Анжелика Ахмеджановна²

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

Аннотация. В статье освещена новая внешнеэкономическая политика России, направленная на сотрудничество со странами Азии и Ближнего Востока. Ключевая роль среди всех игроков на азиатском рынке принадлежит Китаю – стране с быстро развивающейся во всех сферах экономикой. Китай активно сотрудничает с Россией во многих отраслях экономики, стараясь занять те ниши на российском рынке, которые ранее занимали западные компании. Главный интерес двустороннего сотрудничества России и Китая заключается в развитии нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: проект, нефтегазовая отрасль, газ, инвестиции, Россия, Китай, внешнеэкономические связи, двустороннее сотрудничество.

Для цитирования: Васильева В. М., Семченко А. А. Управление совместными проектами России и Китая в нефтегазовой отрасли // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 27–33.

Original article

MANAGEMENT OF JOINT PROJECTS BETWEEN RUSSIA AND CHINA IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

Vasilyeva Valeria M.¹

Semchenko Anzhelika A.²

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

Abstract. This article highlights Russia's new foreign economic policy aimed at cooperation with the countries of Asia and the Middle East. A key role among all players in the Asian market is given to China, a country with a rapidly developing economy in all areas. China actively cooperates with Russia in many sectors of the economy, trying to occupy those niches in the Russian market that were previously occupied by Western companies. The main interest of bilateral cooperation between Russia and China lies in the development of the oil and gas industry.

Keywords: project, oil and gas industry, gas, investments, Russia, China, foreign economic relations, bilateral cooperation.

For citation: Vasilyeva V. M., Semchenko A. A. Management of Joint projects between Russia and China in the oil and gas industry. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:27–33. (In Russ.)

В современных реалиях российской экономике приходится сталкиваться с множеством вызовов, включая различные ограничения и санкции в виду напряженной политической обстановки. Для поддержания стабильного уровня экономического роста и дальнейшего его развития на международном уровне России необходимо искать новых стратегических партнеров и рынки сбыта. Для реализации поставленной задачи России пришлось сместить политико-экономический ориентир с запада на восток. Одним из таких ключевых партнеров для Российской Федерации на данный момент является КНР – Китайская Народная Республика. Уже по результатам прошлого года видно, как сотрудничество России и Китая достигло новых рекордных значений – товарооборот двух государств достиг отметки в 240 млрд долл. (табл. 1) [1]. Однако, несмотря на это, политика нашего государства в отношении стран Азии и Ближнего Востока только начинает своё развитие.

Таблица 1

Динамика китайско-российской торговли за 2021–2023 годы

Год	Товарооборот, млрд долл.	Экспорт (Россия), млрд долл.	Экспорт (Китай), млрд долл.
2021	147	79	68
2022	190	114	76
2023	240	129	111

История сотрудничества двух стран весьма динамична и берет свое начало еще в далеком 1949 году. Таким образом, 2024 год стал важной датой в развитии отношений двух государств – 75 лет со дня установления дипломатических отношений между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой [3]. Сотрудничество между двумя государствами ведется по широкому спектру направлений, особенно в последние несколько лет, и расширяется быстрее, чем можно было бы спрогнозировать. Дополнительным стимулом для такого активного сотрудничества стало санкционное давление со стороны западных стран и, как следствие, необходимость переориентирования системы внешнеэкономических связей на дружественные страны. Всего на данный момент Российская Федерация и Китайская Народная республика реализуют свыше 80 совместных проектов на общую сумму более 20 трлн рублей.

Проанализировав данные таможенной службы КНР за последние три года, можно проследить тенденцию к увеличению товарооборота между двумя государствами.

Стабильное увеличение двусторонней торговли продиктовано прежде всего тем, что китайская продукция активно заполняет те ниши на российском рынке, которые ранее занимали западные компании, начиная от достаточно крупных отраслей, таких как автомобильная промышленность, автозапчасти и медоборудование, заканчивая более массовыми сферами, такими как косметическая продукция, розничная продажа одежды и обуви. Со стороны Российской Федерации экспорт увеличивается в первую очередь за счет поставки минеральных ресурсов, в том числе нефти и газа, а также разного вида металлов и изделий из них (табл. 2) [2].

Таблица 2

Структура российского экспорта в 2023 году

Товары	% от общей суммы поставок
Минеральные продукты	61,2
Металлы и изделия из них	14,2
Продовольствие и сельскохозяйственное сырье	10
Продукция химической промышленности, каучук	6,4
Машины, оборудование, транспортные средства	5,4
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,4

Стоит отметить, что особое внимание уделяется проектам в области энергетического сектора. Это связано с достаточно выгодными мировыми ценами на продукцию энергетической и промышленной отрасли для российских экспортеров, а также с увеличением объема физических поставок.

Сотрудничество России и Китая в энергетическом секторе ведется достаточно давно. В табл. 3 представлена ретроспектива всех проектов данного двустороннего сотрудничества с 2006 года по настоящее время.

Основным и самым значимым для обеих сторон проектом, безусловно, стал проект «Сила Сибири» – крупный магистральный газопровод протяженностью более 4,5 тысяч километров, для транспортировки газа из Ковыктинского (Иркутская область) и Чайандинского (Республика Саха) месторождений на Дальний Восток и в Китай [5]. На данный момент поставка газа производится в объеме 30 млрд куб. м газа, а максимальная экспортная производительность проекта составляет 38 млрд куб. м – именно на этот показатель руководство ПАО «Газпром» планирует выйти в 2025 году, согласно обязательствам в рамках заключенного соглашения [4]. История развития и управления проектом началась в 2014 году, когда ПАО «Газпром» и Китайская национальная нефтегазовая корпорация (далее – CNPC) подписали договор сроком на 30 лет о купле-продаже российского газа. В том же

году компания «Газпром» начала строительство первого участка. Особого внимания заслуживает тот факт, что при реализации проекта были задействованы исключительно отечественные материалы и разработки: связано это с тем, что газопровод проходит в экстремальных, отличных от азиатских, природно-климатических условиях. Затем в 2016 году обе компании в рамках реализации проекта подписали ЕРС-контракт, тем самым китайская сторона передала все права и обязанности по строительству подводного перехода трансграничного участка через реку Амур проекта российской компании. Первые поставки по газопроводу начались в конце 2019 года, а вся протяженность газопровода была введена в эксплуатацию в конце 2022 года. Обе стороны оказались настолько заинтересованы в развитии данного проекта, что в 2015 году компании подписали соглашение о развитии нового маршрута – «Сила Сибири–2», которая будет являться расширением проекта «Сила Сибири» [7]. На самом деле проект «Сила Сибири–2» существовал с 2006 года, в то время данный проект носил название «Алтай», однако под таким названием ему не суждено было быть реализованным. По оценкам экспертов, стоимость строительства новой магистрали, с учетом инфляции и санкций, может составить минимум 1,2 трлн рублей, ведь в свое время строительство магистрали «Сила Сибири» стоило обеим сторонам 1,1 трлн рублей. Хотя о сроках, цене и объемах поставок стороны еще не могут договориться, доподлинно известно, что маршрут газопровода будет пролегать по тому же маршруту «Алтая» – Россия, Монголия, Китай. Актуальность реализации данного проекта также не ставится под сомнение: Россия теряет выход на западные рынки, и данный проект будет достаточно объективным и логичным шагом для переориентации на новые рынки сбыта, находящиеся на Востоке. Более того, эксперты отмечают, что планируемая пропускная способность данного газопровода будет составлять почти треть от всего российского газа, экспортируемого на данный момент.

Таблица 3

**Крупнейшие инвестиционные проекты китайских ТНК
в российском энергетическом секторе**

Год	Объем инвестиций, млрд долл.	Проект	Китайская сторона	Подсектор
2006	5,5	ОАО «Удмуртнефть»	Sinopec	Нефть и газ
2014	10	Сила Сибири	CNPC	Газ
2014–2015	20	Ямал СПГ	CNPC и Фонд Шелкового пути	Газ
2015	1,21	Новатэк	SAFE	Газ
2017	1,1	АО «Верхнечонскнефтегаз»	Beijing Gas Group Company Limited	Нефть и газ
2017	0,1	Eurasia Drilling	CIC	Нефть
2017–2021	25	Арктик СПГ-2	CNOOC и CNODC	Газ
2023	13,6	Сила Сибири–2	CNPC	Газ

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод, что Китайская Народная Республика достаточно заинтересована в товарном партнерстве и совместной проектной деятельности с Россией, особенно в области энергетики. Согласно данным Международного экономического агентства в связи с ростом и развитием экономики Китая увеличился и спрос на газ, потребление выросло на 33%. Ввиду активного развития экономики прогнозируется и дальнейший рост спроса на энергоресурсы, в связи с чем растет и количество проектов по транспортировке газа из России в Китай.

На данный момент в рамках двустороннего сотрудничества России и Китая существует не только множество разнообразных проектов в нефтегазовой отрасли, но и различные виды взаимодействия между двумя странами через достаточно крупные компании обеих стран. Яркими примерами могут стать такие китайские компании, как CNPC, Sinopec, CNOOC, Beijing Gas Group Company Limited [6], а с российской стороны в качестве примеров можно назвать АО «Верхнечонскнефтегаз», ОАО «Удмуртнефть», Амурский газохимический комплекс, ПАО «Роснефть» и безусловный лидер в энергетической отрасли ПАО «Газпром».

Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) – крупнейшая государственная компания в нефтегазовой отрасли Китая, чьи интересы сосредоточены в сфере добычи и переработки нефти, природного газа, а также в производстве и поставках оборудования для нефтегазовой отрасли, строительства и EPC-проектов. Компания также активно принимает участие во множестве международных инвестиционных сделках. Например, в России CNPC более известна как ключевой стратегический партнер компании «Роснефть»: компании заключили долгосрочный договор на поставку нефти по трубопроводу ВСТО, благодаря которому российская сторона смогла получить достаточно крупный авансовый платеж. Еще одним примером активного участия CNPC в международных инвестиционных проектах служит тот факт, что она через свою дочернюю компанию владеет 20% акций в ряде достаточно крупных проектов, таких как Арктик СПГ–2 и Ямал СПГ, где у компании приобретено 10% и 20% соответственно. Более того, Китайская национальная нефтегазовая корпорация совместно со своим российским партнером планирует реализовать проект нефтеперерабатывающего завода в одном из городов центрального подчинения Китая – Тяньцзине, мощность которого составит 16 млн тонн, а соотношение долей между партнерами составит 51 на 49 в пользу восточной державы. На данный момент стороны находятся в стадии разработки технико-экономического обоснования проекта в связи с фундаментальными изменениями на рынке нефтепродуктов Китайской Народной Республики.

Sinopec – китайская нефтехимическая компания, специализирующаяся на нефтехимическом производстве, поставках нефтехимического оборудования и материалов, а также реализации инвестиционных проектов. Впервые компания Sinopec обозначила себя на российском рынке еще в 2006 году, после приобретения 49% акций ОАО «Удмуртнефть». Вскоре Sinopec приобрела 25% + 1 акцию Красноярского завода синтетического каучука, 10% акций ПАО «СИБУР Холдинг» – одного из лидеров по производству полимеров и

каучука в России, а также 40% акций в проекте строящегося Амурского газохимического комплекса. Компания активно развивается и расширяется на российском рынке, основную сферу интересов компании составляет увеличение количества поставок оборудования и трансфера технологий, бизнес-деятельность, а также рассмотрение и оценка различных коммерчески-перспективных инвестиционных проектов.

Еще одним крупным игроком на китайском рынке нефтегазовой отрасли является Китайская государственная шельфовая нефтяная корпорация (CNOOC) – третья по величине нефтегазовая компания Китая. Основной вид деятельности CNOOC связан с добычей нефти и природного газа на морских месторождениях КНР и торговлей ресурсами. Международную деятельность, в том числе и на российском рынке, компания осуществляет через свою дочернюю компанию CNOOC Limited. В качестве инвестора на российском рынке компания выступила в 2019 году после приобретения 10% акций в проекте Арктик СПГ–2.

Компания Beijing Gas Group Company Limited является дочерним подразделением компанией Beijing Enterprises. Компания является крупнейшим поставщиком природного газа в городе и главным оператором городской газотранспортной системы. Beijing Gas Group Company Limited управляет более чем 20 различными газовыми проектами только на территории Китая. В России данная компания впервые появилась в 2017 году, приобретя у структур Роснефти 20% акций АО «Верхнечонскнефтегаз». Для российской компании Роснефть сделка была стратегически важна для выхода на пекинский рынок газа, китайская же сторона стремилась диверсифицировать источники энергии и перейти с используемого тогда угля на более экологичный газ. В 2018 году, в рамках плана по совместному с Роснефтью строительству 170 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций, компания Beijing Gas Group Company Limited также приобрела 45% акций проекта [8].

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что, оказавшись в условиях, продиктованными различными санкциями и ограничениями запада, Россия переориентировала свою внешнеэкономическую политику, направив ресурсы на заключение новых партнерских соглашений и поиск новых рынков сбыта на востоке. Будучи крупнейшим игроком на азиатском рынке, Китай стремится заключить с Россией новые инвестиционные проекты, а также реализовать текущие. Особой сферой интересов для обеих сторон является нефтегазовая промышленность. Несмотря на различные риски введения вторичных санкций в отношении как российских, так и китайских нефтегазовых компаний, которые создают ряд проблем для сотрудничества двух государств, обе страны делают все возможное для дальнейшего стабильного развития двустороннего взаимовыгодного сотрудничества. Например, Россия улучшает свои логистические условия поставки различной продукции путём круглогодичной навигации по Северному морскому пути, что не только снижает расходы на логистику, но и сокращает сроки поставки. Также, понимая и принимая тот факт, что союз двух стран является синергией не только двух разных экономических, но и культурных систем, Россия, для более деликатного выхода

на новые рынки, старается учитывать такие особенности, как менталитет и тонкости китайской культуры, что в свою очередь свидетельствует о важном статусе Китая в роли нового экономического партнера России.

Список источников

1. Главное таможенное управление Китайской народной республики. Статистические данные [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://english.customs.gov.cn/statics/report/preliminary.html> (дата обращения: 24.11.2024).
2. Итоги внешней торговли Российской Федерации за 2023 год: Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://limited.customs.gov.ru/statistic/vneshn-torg/vneshn-torg-countries> (дата обращения: 24.11.2024).
3. Россия и Китай: нам по пути. Фонд Росконгресс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/rossiya-i-kitay-nam-po-puti/> (дата обращения: 24.11.2024).
4. РФ в 2024 году поставит в Китай по «Силе Сибири» 30 млрд куб. м газа [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/21428713> (дата обращения: 24.11.2024).
5. «Сила Сибири»: крупнейшая система транспортировки газа на востоке России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/projects/power-of-siberia/> (дата обращения: 24.11.2024).
6. Топ-5 китайских компаний в нефтегазовой отрасли [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://navostok.org/press-center/business_news/tpost/mk50091b31-top-5-kitaiskih-neftegazovih-kompanii (дата обращения: 25.11.2024).
7. Что такое «Сила Сибири-2» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/power-of-siberia-2-pipeline/> (дата обращения: 24.11.2024).
8. Beijing Gas получит 45% в СП с «Роснефтью» по развитию сети газовых АЗС в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/5849356?ysclid=lfat85suhg485911320> (дата обращения: 25.11.2024).

INHAAG



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2024. – Вып. 20. – С. 34–40.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 34–40.

Научная статья

УДК 633.15:631.521(470.61)

ИНТЕГРАЦИЯ ИИ В РАБОТУ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Веретено Александра Александровна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассмотрена роль нейросетей и нейросетевого подхода в повышении эффективности регионального потребительского рынка. Обсуждаются ключевые направления использования ИИ в брендинге и маркетинге, выделяются преимущества и вызовы внедрения ИИ.

Ключевые слова: искусственный интеллект (ИИ), нейросети, региональный потребительский рынок, брендинг.

Для цитирования: Веретено А. А. Интеграция ИИ в работу для повышения эффективности регионального потребительского рынка // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2024. – Вып. 20. – С. 34–40.

Original article

INTEGRATING AI INTO WORK TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE REGIONAL CONSUMER MARKET

Vereteno Alexandra A.
Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article examines the role of neural networks and the neural network approach in enhancing the efficiency of the regional consumer market. It discusses key areas of AI application in branding and marketing, highlighting the advantages and challenges of AI implementation.

Keywords: artificial intelligence, neural networks, regional consumer market, branding.

For citation: Vereteno A. A. Integration of AI into work to improve the efficiency of the regional consumer market. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics.* 2024; 20:34–40. (In Russ.)

В современных экономических условиях Россия сталкивается с множеством вызовов, включая ограниченный доступ к мировым рынкам, экономические санкции и необходимость повышения конкурентоспособности регионов. В этом контексте политика самообеспечения, ориентированная на оптимальное использование внутренних ресурсов и стимулирование развития региональных потребительских рынков, приобретает особое практическое значение. Это требует поиска новых драйверов роста, повышения эффективности регионального потребительского рынка и разработки инновационных предложений.

В условиях ограничений и санкций брендинг впечатлений и маркетинг взаимодействия становятся мощными инструментами для повышения экономической привлекательности регионов [1]. Они способствуют формированию уникального регионального имиджа благодаря сильным региональным брендам, что будет способствовать привлечению инвестиций, развитию научно обоснованной инфраструктуры, увеличению туристических потоков и стимулированию малого и среднего бизнеса. Также, стоит отметить роль нейросетей и нейросетевого подхода в повышении эффективности регионального потребительского рынка [3].

С развитием технологий машинного обучения и искусственного интеллекта был получен доступ к инструментам, способным обрабатывать огромные объемы данных в реальном времени. Это дает возможность не только реагировать на изменения в предпочтениях потребителей, но и предвидеть их, принимая более информированные и эффективные решения.

Нейросетевой подход демонстрирует высокую эффективность в задачах обработки, анализа и интерпретации данных. Основная цель применения данного подхода – обеспечение оперативного анализа данных и получения результатов, что существенно сократило временные затраты на выполнение исследовательских задач. Применение нейросетевых технологий позволяет автоматизировать процесс обработки больших объемов информации, что значительно улучшает качество и скорость принятия решений. Интеграция нейросетевых технологий в процессы управления на региональном уровне создаёт предпосылки для более эффективного развития региональной экономики. Это способствует повышению конкурентоспособности регионов, оптимизации ресурсов и ускорению адаптации к изменяющимся экономическим условиям.

Автор считает важным отметить тот факт, что нейросетевой подход, использованный при обработке результатов с использованием нейросети GPT-4, демонстрирует высокую эффективность в задачах обработки, анализа и интерпретации данных. Основная цель применения данного подхода – обеспечение оперативного анализа данных и получения результатов, что существенно сократило временные затраты на выполнение исследовательских задач. Применение нейросетевых технологий позволяет автоматизировать процесс обработки больших объемов информации, что значительно улучшает качество и скорость принятия решений. Интеграция нейросетевых технологий в процессы управления на региональном уровне создаёт предпосылки для более эффективного развития региональной экономики. Это способствует повышению конкурентоспособности регионов, оптимизации ресурсов и

ускорению адаптации к изменяющимся экономическим условиям. В условиях политики самообеспечения, внедрение нейросетевых подходов позволяет регионам оперативно реагировать на внутренние и внешние вызовы, обеспечивая устойчивость и стабильный экономический рост.

Нейросеть сможет автоматически собирать и анализировать данные по каждому критерию, используя заданные параметры и источники информации, такие как финансовые отчеты, результаты опросов, данные из социальных сетей и рейтинговые оценки. После сбора и обработки данных нейросеть сможет вычислить средние оценки и ранжировать компании, выделяя те, которые наиболее соответствуют критериям и обладают наибольшим потенциалом для развития бренда и устойчивого роста.

Сегодня бизнесы ищут способы повысить свою эффективность, автоматизировать рутинные задачи и предоставлять более персонализированные услуги своим клиентам. ИИ становится важным инструментом, который помогает решать эти задачи, а также создавать новые точки роста и конкурентные преимущества. Одной из ключевых проблем для регионального рынка является недостаток персонализированного подхода. Местные бизнесы часто не имеют доступа к объемным данным о своих клиентах, что делает сегментацию и таргетинг неэффективными. Однако с помощью ИИ и машинного обучения компании могут анализировать информацию о поведении покупателей, выявлять их предпочтения и на основе этих данных строить более точные предложения. ИИ предоставляет возможности, которые прежде были доступны только крупным компаниям с обширными ресурсами. Он позволяет локальным бизнесам собирать и анализировать данные, автоматизировать маркетинг, планировать поставки и оптимизировать логистику.

Использование ИИ позволяет компаниям детально изучать поведение клиентов, а также предлагать персонализированные рекомендации и скидки, что способствует повышению уровня удовлетворенности и лояльности потребителей.

Системы на базе ИИ помогают автоматизировать процесс взаимодействия с клиентами, предоставляя чаты с искусственным интеллектом для оперативного ответа на запросы клиентов, email-рассылки, таргетированную рекламу и многое другое. Это позволяет сократить время на выполнение рутинных задач и сосредоточиться на стратегических инициативах.

Голосовые и текстовые ассистенты помогают быстро и удобно взаимодействовать с клиентами, отвечать на вопросы, предлагать продукты и оформлять заказы, что значительно упрощает процесс покупки и повышает лояльность клиентов. Внедрение ИИ способствует повышению конкурентоспособности региональных компаний, что в свою очередь положительно влияет на экономику всего региона. Более эффективные бизнесы могут предложить лучшие условия для клиентов, снизить затраты на производство и логистику, а также предложить инновационные услуги и продукты.

Далее представим основные нейросети, применяемые для решения маркетинговых и брендинговых задач (табл. 1).

Нейросети для решения маркетинговых и брендинговых задач

Направления	Нейросети	Особенности
Текстовые нейросети	Chat GPT, Claude, Yandex GPT	Генерируют текст, близкий к человеческому, подходят для чат-ботов, создания контента и переводов
Нейросети для фото	Kandinsky, Midjourney, Leonardo, Krea Шедеврум	Способны создавать художественные и фотореалистичные изображения, используются в дизайне и медиа
Нейросети для видео	Runway, Kaiber, Dream, Machine, Kling AI	Фокусируются на создании и редактировании видео, применяются в кинематографии, рекламе и контент-маркетинге
Нейросети для аудио	Eleven Labs, Adobe Podcast	Специализируются на синтезе и редактировании голоса, используются в подкастах, музыкальном производстве и виртуальных встречах
Нейросети для создания аватаров	DID, HeyGen	Разработаны для создания цифровых аватаров, используются в виртуальной реальности, играх и онлайн-социальных взаимодействиях

Источник: составлено автором.

Текстовые нейросети

Chat GPT: обучена на огромном объеме текстовых данных. Может поддерживать диалог, отвечать на вопросы, генерировать творческие тексты и даже писать код. В маркетинге используется для автоматизации общения с клиентами, создания персонализированных писем и контента для социальных сетей.

Claude: уделяет особое внимание безопасности и этике взаимодействия. Предоставляет информативные и полезные ответы, избегая потенциально вредного контента. Подходит для использования в сферах, где важно поддерживать определенные стандарты общения.

Yandex GPT: адаптирована под русский язык и особенности местного рынка. Обеспечивает высокое качество перевода и генерации текстов, учитывая культурные и языковые нюансы. Применяется в локальных маркетинговых кампаниях и обслуживании клиентов.

Нейросети для фото

Kandinsky: позволяет создавать уникальные визуальные эффекты, вдохновленные работами художников-авангардистов. Помогает брендам выделиться благодаря нестандартным визуальным решениям.

Midjourney: использует передовые алгоритмы для превращения текстовых описаний в высококачественные изображения. Это облегчает процесс визуализации идей и концепций без необходимости привлекать фотографов или художников.

Leonardo: фокусируется на детализации и реалистичности изображений. Подходит для создания рекламных материалов, где важно точное представление продукта или услуги.

Krea: обеспечивает гибкость в создании и редактировании изображений. Поддерживает различные стили и позволяет быстро адаптировать визуальный контент под разные платформы и аудитории.

Шедеврум: сочетает искусство и технологии, позволяя создавать оригинальные произведения. Это ценно для брендов, стремящихся к инновациям и желающих удивить свою аудиторию.

Нейросети для видео

Runway: предлагает широкий спектр инструментов для обработки видео с применением ИИ. Это включает генерацию фона, изменение стиля, удаление объектов и многое другое. Ускоряет процесс производства видео-контента.

Kaiber: преобразует сценарии или простые текстовые описания в полноценные видеоролики. Это полезно для быстрого создания прототипов рекламы или обучения без значительных затрат.

Dream Machine: позволяет экспериментировать со стилями и эффектами, превращая обычные видео в художественные произведения. Подходит для креативных индустрий и брендов, ориентированных на визуальную инновацию.

Kling AI: анализирует метрики эффективности видео, такие как вовлеченность и удержание аудитории. Предоставляет рекомендации по оптимизации контента для достижения лучших результатов.

Нейросети для аудио

Eleven Labs: использует передовые методы синтеза речи, создавая голоса, которые сложно отличить от человеческих. Это открывает возможности для персонализации аудиоконтента и создания брендированных голосовых ассистентов.

Adobe Podcast: интегрируется с другими продуктами Adobe, предоставляя полный набор инструментов для производства подкастов. Улучшает качество звука и упрощает процесс редактирования, что важно для поддержания профессионального уровня контента.

Нейросети для создания аватаров

DID: фокусируется на создании динамичных и интерактивных аватаров, которые могут реагировать на действия пользователей. Это повышает уровень вовлеченности в виртуальных средах и может использоваться для представления брендов в цифровом пространстве.

HeyGen: позволяет создавать персонализированные аватары для коммуникации в онлайн-среде. Это особенно актуально в эпоху удаленной работы и виртуальных мероприятий, где важна человеческая составляющая общения.

Таким образом, сфера маркетинга и брендинга непрерывно эволюционирует под влиянием технологических инноваций. Нейросети, как один из ключевых компонентов современных технологий, представляют собой мощный инструмент, способный радикально изменить методы взаимодействия с потребителями.

Рассмотрим несколько направлений, которые могут существенно повлиять на индустрию в будущем:

1. *Улучшенная персонализация.* Технологии нейросетей будут продолжать совершенствоваться в анализе поведения потребителей, позволяя создавать еще более точные и индивидуализированные предложения. Это может включать в себя автоматизированный дизайн продуктов, который адаптируется под личные предпочтения и прошлые взаимодействия пользователей.
2. *Эмоциональный интеллект.* Будущие нейросети будут обладать более высоким уровнем эмоционального интеллекта, что позволит им лучше понимать и предсказывать эмоциональные реакции потребителей на маркетинговые кампании. Это приведет к более эффективному взаимодействию и повышению уровня вовлеченности.
3. *Интеграция с умным домом.* Нейросети будут тесно интегрироваться с технологиями интернета вещей, что позволит маркетологам использовать данные с устройств умного дома для создания целенаправленных маркетинговых стратегий и более глубокого понимания повседневных привычек потребителей.
4. *Виртуальные помощники и боты нового поколения.* Развитие искусственного интеллекта и нейросетей приведет к созданию более продвинутых виртуальных ассистентов, которые смогут вести естественные разговоры с потребителями, предоставляя персонализированную поддержку и улучшая пользовательский опыт [2].

ИИ помогает уменьшить влияние человеческого фактора, снижая вероятность ошибок при прогнозировании и планировании, что особенно актуально в условиях нестабильной экономики и изменяющегося потребительского спроса. Еще одним важным эффектом является создание новых рабочих мест, связанных с разработкой и внедрением ИИ-решений.

Автор исследования отмечает, что использование ИИ позволяет компаниям улучшать процессы управления персоналом. Например, нейросети могут анализировать производительность сотрудников и предлагать решения для повышения эффективности. Это особенно актуально для региональных компаний, где важна каждая деталь, влияющая на общую эффективность.

Несмотря на множество преимуществ, интеграция ИИ в региональный потребительский рынок сталкивается и с определенными вызовами. Во-первых, это высокие затраты на разработку и внедрение технологий. Во-вторых, это недостаток специалистов. Для успешной работы с ИИ необходимы квалифицированные кадры, которых в регионах часто не хватает, что требует дополнительных затрат на обучение и привлечение специалистов. Также важно учитывать, что адаптация сотрудников к работе с новыми технологиями может вызывать сопротивление. Поэтому необходимо проводить тренинги, повышающие уро-

вень цифровой грамотности, и объяснять сотрудникам, что ИИ призван не заменить их, а помочь справляться с задачами более эффективно, позволяя сосредоточиться на творческих и стратегических аспектах работы.

Главная задача, которую решают нейросети в повышении эффективности регионального потребительского рынка, заключается в оптимизации маркетингового взаимодействия и логистики, персонализации услуг, автоматизации маркетинга, повышении точности брендинговых кампаний. Однако успешное внедрение требует инвестиций, подготовки кадров, защиты данных и изменения подходов к управлению. С развитием технологий региональные компании получают все больше возможностей для использования ИИ, что будет способствовать общему экономическому развитию и повышению уровня жизни в регионах.

В условиях политики самообеспечения внедрение нейросетевых подходов позволяет регионам оперативно реагировать на внутренние и внешние вызовы, обеспечивая устойчивость и стабильный экономический рост.

Список источников

1. *Багиев Г. Л., Веретено А. А.* Брендинг Впечатлений – перспективный тренд развития современной экономики // Проблемы современной экономики. — 2022. — № 2. — С. 92–95.
2. *Багиев Г. Л., Бездудная А. Г., Веретено А. А.* Развитие нейросетевого подхода, как фактор повышения эффективности маркетинга взаимодействия и брендинга впечатлений на потребительском региональном рынке // Проблемы современной экономики. — 2024. — № 4. — С. 111–114.
3. *Веретено А. А.* Брендинг впечатлений и маркетинг взаимодействия, как драйверы развития региональной экономики в условиях политики самообеспечения // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 18. — С. 17–24.

JNPTVS



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 41–48.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 41–48.

Научная статья

УДК 338.12.015

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: ВЫНУЖДЕННАЯ МЕРА ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ

Власова Марина Сергеевна¹

Мизова Эллона Мартыновна²

Новикова Екатерина Александровна³

^{1, 2, 3} Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. С 2022 года на рынке программного обеспечения России стало появляться всё больше отечественных продуктов. В статье рассматриваются трудности перехода на российское ПО и перспективы развития рынка. На примере компании «Воздушные Ворота Северной Столицы» (Аэропорт «Пулково») рассмотрен процесс импортозамещения программных продуктов.

Ключевые слова: импортозамещение ПО, процесс импортозамещения, программное обеспечение, рынок ПО, ИТ-отрасль, ИТ-компании, реестр отечественного ПО, кибербезопасность.

Для цитирования: Власова М. С., Мизова Э. М., Новикова Е. А. Импортозамещение программного обеспечения: вынужденная мера или стратегическая необходимость // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 41–48.

Original article

IMPORT SUBSTITUTION OF SOFTWARE: A FORCED MEASURE OR A STRATEGIC NECESSITY

Vlasova Marina S.¹

Mizova Ellona M.²

Novikova Ekaterina A.³

^{1, 2, 3} Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. Since 2022, more and more domestic products have begun to appear on the Russian software market. The article discusses the difficulties of switching to Russian software and prospects for market development. Using the example of Northern Capital Gateway company (Pulkovo Airport), the process of import substitution of software products is considered.

Keywords: software import substitution, import substitution process, software, software market, IT industry, IT companies, domestic software registry, cybersecurity.

For citation: Vlasova M. S., Mizova E. M., Novikova E. A. Import substitution of software: a forced measure or a strategic necessity. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:41–48. (In Russ.)

Возрастающая потребность в анализе, структурировании увеличивающегося массива и объема поступающей извне и генерируемой самой организацией информации, скорость и достоверность ее обработки ставит перед современным бизнесом задачи использования самых современных программных продуктов, которые зачастую адаптируются под конкретные функции и решения компании. Программное обеспечение (ПО) играет важную роль в обеспечении деятельности компаний, позволяя автоматизировать рутинные задачи, анализировать большие данные, повышать качество и снижать издержки управления, вырабатывать новые подходы клиентоцентричности. До сих пор лидирующие позиции на рынке ПО занимают решения зарубежных компаний. Так, американская компания Microsoft лидирует в сфере офисных приложений и системах обеспечения информационной безопасности, система управления базами данных (СУБД) от корпорации Oracle является самой распространённой в современных компаниях, а в области управления ресурсами предприятия (ERP) и управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) доминирующие позиции занимают системы от корпораций SAP и Salesforce.

В связи со сложившейся в последние годы геополитической ситуацией, которая трансформировалась в санкционную политику в отношении бизнеса, в российских компаниях наблюдается активный переход на отечественное программное обеспечение. Курс на импортозамещение был намечен ещё в 2016 году, когда в силу вступил закон о создании реестра отечественного ПО и план перехода на российские программные продукты. Тем не менее, стремительный рост рынка разработки ПО в России начался в 2022 году после ухода с рынка более 150 ИТ-компаний, освободивших место для развития местным разработчикам. Импортозамещение стало ключевым фактором для поддержки экономического суверенитета и безопасности России. По данным российского объединения компаний, разрабатывающих программное обеспечение (РУССОФТ), к октябрю 2024 года в реестре ПО зарегистрировано 24 тысячи программ, и за последние четыре года количество программ выросло почти в три раза [4]. Однако вместе с новыми возможностями для выпуска отечественных продуктов изменения на рынке ПО повлекли за собой трудности и вызовы для российских компаний.

Одной из проблем является сложность миграции с зарубежных программных продуктов (здесь: миграция с зарубежных программных продуктов – это переход от использования иностранных технологий и продуктов к использованию аналогов, разработанных в России. – прим. авт.). Отсутствие необходимых бизнес-функций, перенос большого объёма данных и различия в архитектурах СУБД усложняют процесс перехода на российское ПО. Также многие компании внедряют отечественные решения, продолжая работать с

иностранными продуктами. Это создаёт большое количество разрозненных систем, требующих интеграции. Иностранные производители редко принимают участие в этом процессе, поэтому обеспечение бесшовного и защищённого взаимодействия всех систем является серьёзной задачей для отечественных интеграторов.

Ускоренный процесс импортозамещения после 2022 года способствовал появлению множества новых ПО, но не все они соответствуют функционалу и качеству оригинальных решений. Известные зарубежные продукты совершенствовались и обновлялись в течение десятилетий, в то время как отечественные инструменты создавались за 1–2 года. Создание новых продуктов вызвало неравномерный уровень импортозамещения по сегментам. По данным Notamedia рынок корпоративного ПО (CRM, ERP, ERM-системы, системы электронного документооборота, HRM, BI-системы) заполнен на 57%, в то время как отраслевое и специализированное ПО обеспечивает рынок на уровне 20%. Рынок отраслевых программ остаётся в дефиците, не предоставив аналогов таким продуктам как AutoCad – трёхмерное моделирование и промышленное проектирование, Final Cut и Adobe Premiere – видеомонтаж и продакшн [8].

Помимо этого, нехватка квалифицированных специалистов, как со стороны разработчиков, так и в компаниях, замедляет процесс перехода на российское ПО. Многие ИТ-специалисты проходили обучение на экосистеме продуктов Oracle, Microsoft, и адаптация к новым архитектурам требует достаточного времени. По данным Минцифры в 2023 году кадровый голод насчитывал 500–700 тысяч ИТ-специалистов [6]. К примеру, количество сотрудников в компании «1С», которая является лидером по предложению импортозамещающих продуктов, составляет 1000 человек, в то время как её клиентами являются более 10 000 предприятий [4]. К ограниченности человеческих ресурсов добавляется отсутствие компетенций персонала в информационной безопасности. Из-за неправильной настройки параметров компании и политики восстановления данных компании сталкиваются с кибератаками шифровальщиков.

Отсутствие достаточных финансовых ресурсов и недостаток инвестиций также затрудняет импортозамещение ПО в России. Распределение бюджета между многочисленными проектами по разработке импортозамещающих решений создаёт избыточную конкуренцию, что приводит к задержкам в сроках замены на отечественное ПО.

Несмотря на сложности и работу в рамках ограниченности ресурсов, рынок российских программных продуктов продолжает развиваться и расти. По статистике за 2023 год, опубликованной Минцифры, ИТ-отрасль является первой по темпу роста доли ВВП. Так, с 2019 до 2023 года доля в ВВП страны выросла с 1,32% до 1,96% [5]. Процесс развития отрасли непосредственно стимулирует переход на отечественное ПО. В 2023 году объём рынка российского ПО составил 1,303 трлн рублей, увеличившись на 15% по сравнению с предыдущим годом [7].

Драйвером роста рынка российского ПО является переориентация на рынки развивающихся стран. Наибольшую долю в экспорте ИТ-решений по прежнему имеют рынки Казахстана, Беларуси, Узбекистана и ОАЭ, но также

прогнозируется экспортный потенциал в страны Африки (Египет, ЮАР, Алжир), Латинской Америки (Бразилия, Аргентина), Индию, Индонезию.

Комплекс мер государственной поддержки помогает ИТ-компаниям. До конца 2024 года ставка по налогу на прибыль будет нулевой для всех ИТ-организаций. С 2025 года пониженная ставка налога на прибыль в размере до 5% будет применяться только к доходам от продаж российского ПО. Такое решение позволит сосредоточиться на поддержке отечественных разработчиков и реализации программы по импортозамещению. Также планируется ввести возможность расчёта расходов компании на внедрение российских ИТ-продуктов с двойным коэффициентом, тем самым снижая налоговую базу. В ноябре 2024 года Министерством цифрового развития было выбрано 52 ИТ-проекта, которым будет выделено финансирование на сумму 19 млрд рублей [2]. Основная цель – это создание отечественного ПО с высоким потенциалом тиражирования.

С 2022 года отсутствие зарубежных вендоров создало благоприятные условия для роста отечественных производителей ПО. В табл. 1 представлены направления, в которых идёт активная замена зарубежных продуктов российскими разработками.

Таблица 1

Направления замены зарубежных ПО

Направление	Зарубежные продукты	Российские продукты
ERP-системы	SAP ERP, Oracle Cloud ERP, Microsoft Dynamics	1С:ERP, Галактика ERP, ERP ПАРУС
CRM-системы	Salesforce CRM, Zoho CRM, HubSpot CRM	Битрикс24, amoCRM, Мегаплан
BI-системы	MS Power BI, Qlik Sense, Tableau, Oracle BI	Visiology, Procest
Корпоративные хранилища данных	MS SQL Server, Oracle DB, SAP Hana	Arendata, PostgreSQL, ClickHouse

Источник: составлено авторами на основе открытых данных

Важным событием стал переход компаний с SAP ERP. В 2021 году данным решением пользовались почти 50% российских организаций, таких как ПАО «Газпром», ПАО Сбербанк, ОАО «РЖД». Из-за потери технической поддержки и функциональных обновлений перед компаниями встала задача поиска альтернативных решений.

В настоящее время перед российскими разработчиками стоит важная задача: необходимо либо создавать новые решения, либо доработать существующие, обеспечивая их соответствие всем требованиям пользователей. Эти решения должны быть не только функциональными, но и совместимыми между собой, а также доступными по цене.

Понимая, что на выполнение этих задач потребуется значительное время, разработчики обращаются к пользователям с просьбой не спешить отказываться от тех решений, которые на данный момент не обладают всеми необходимыми функциями. Они подчеркивают свою готовность к быстрой доработке продуктов в соответствии с конкретными запросами пользователей, оставляя открытыми возможности для дальнейшего сотрудничества и улучшения. Более того, разработчики настаивают на важности обратной связи от пользователей, которая поможет значительно повысить качество конечного продукта и сделать его более соответствующим реалиям современных нужд. В табл. 2 приведено мнение ведущих экспертов ИТ-отрасли в России [10].

Таблица 2

Экспертные мнения о рынке российского ПО

Мнение эксперта	Эксперт
Доля отечественных программных продуктов от всего ПО, которое используется в госсекторе и государственных корпорациях, составляет около 30%	Председатель совета директоров компании «АСКОН» <i>Александр Голиков</i>
Практически полностью уже состоялось импортозамещение решений для обеспечения информационной безопасности – в части антивирусов, например, – на 100%	Исполнительный директор АРПП «Отечественный софт» <i>Ренат Лашин</i>
За первый квартал текущего года число киберинцидентов увеличилось в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это означает, что значительно выросло число сложных атак, которые не прерываются превентивными решениями, такими как антивирус и т. д.	Руководитель отдела по работе с клиентами среднего и малого бизнеса АО «Лаборатория Касперского» <i>Алексей Киселёв</i>
Решения SAP содержат в себе возможности по удаленному управлению, в том числе по удалению баз данных. «При этом у SAP есть механизм отложенных действий – при тестировании решений они не выявляются, а через несколько месяцев запускаются»	Директор по импортозамещению компании «Диасофт» <i>Дмитрий Гребенищikov</i>

Источник: составлено авторами на основе опубликованных интервью и открытых данных

Одним из проектов по импортозамещению стал переход с платформы SAP S4/HANA на 1С:Предприятие 8 в компании «Воздушные Ворота Северной Столицы» (Аэропорт «Пулково») [1]. Начало проекта датируется 10 октября 2023 года, а завершение – 30 апреля 2025 года. Стоимость услуги составляет 601,7 млн рублей. На новую платформу осуществляется перевод практически

всех информационных систем: сервис «Управление недвижимостью» (аренда, электроэнергия, водоснабжение аэропорта и пр.), служба «Учёт продаж», «Логистика», система для учёта автопарка и водителей и др. Основными конфигурациями на базе 1С будут являться «1С ERP Управление холдингом», «1С Управление автотранспортом», «1С Бухгалтерия предприятия».

Также в июне 2023 года АО «Аэропорт «Пулково» стал первым из крупнейших аэропортов России, который внедрил российское ПО в инфраструктуру стоек регистрации и выходов на посадку. Компания перешла с системы инструментов SITA на платформу «Аист» от разработчика «Неолабс». Всего за 1,5 месяца на новую систему было переведено 175 рабочих мест, на которых обслуживаются более 40 авиакомпаний. На данный момент «Аэропорт «Пулково» активно реализует процесс импортозамещения, внедряя комплексные решения для обработки багажа, автоматизации досмотра транспорта. Грамотная работа российских ИТ-специалистов позволяет осуществлять внедрение новых решений без остановки операционной деятельности аэропорта.

Переход на российское ПО становится неотъемлемой задачей для компаний. Необходимо разработать бизнес-стратегию по безопасности данных, которая включает в себя внедрение многофакторной аутентификации, проведения аудита используемых систем, обучение сотрудников правилам кибербезопасности и мерам по минимизации киберугроз.

Важным пунктом является разработка плана по восстановлению данных при сбоях. Компаниям стоит обозначить этапы по восстановлению, определить ответственных лиц, создать резервную копию данных и разработать практические сценарии для проверки системы в реальных условиях. При переходе на отечественные решения персонал должен быть готов к изменениям и иметь понимание, как новые технологии будут интегрироваться в бизнес-процессы компании. Проведение персонализированных программ обучения позволит создать культуру готовности к изменениям, оперативно решать возникающие у сотрудников сложности.

Замена зарубежных продуктов на российские решения ещё продолжается, но, по словам экспертов, уже в ближайшие 3–5 лет показатель импортозамещения ПО может достигнуть 90–95% [10].

Стандартный алгоритм перехода на российское ПО включает в себя несколько взаимосвязанных и взаимообусловленных этапов, каждый из которых представляет собой целый комплекс мероприятий, игнорирование которых не может привести к положительному результату. Стандартный алгоритм перехода на российское ПО приведен на рис. 1.

Разработка каждого этапа должна осуществляться по четко сформулированному и согласованному с заказчиком техническому заданию, а интегрирование этапа в уже существующий и сложившейся функционал компании должен быть обеспечен профессиональным кадровым составом и не нести дополнительной финансовой нагрузки. В противном случае все преимущества от внедрения отечественного ПО будут нивелированы непосильным финансовым бременем, что особо важно в период высоких и растущих ставок по кредитным продуктам (что является темой дальнейших исследований).



Рис. 1. Алгоритм перехода к российскому ПО
 Источник: составлено авторами по данным [9]

Таким образом, представленные в статье проблемы и рассмотренные пути решения по переходу на отечественное программное обеспечение требуют комплексного подхода к обеспечению кибербезопасности и готовности персонала к изменениям. Разработка стратегий безопасности данных, планов восстановления и программ обучения станет ключевыми факторами успешной интеграции новых технологий в действующие предприятия. Несмотря на текущие трудности, ожидается, что импортозамещение в сфере ПО в России достигнет значительных показателей в ближайшие несколько лет, что откроет новые возможности для местных ИТ-специалистов и будет способствовать экономической стабильности страны.

Список источников

1. Аэропорт Пулково с третьего раза выбрал подрядчика для перехода с SAP на 1С [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 07.12.2024).
2. Более 50 особо значимых ИТ-проектов могут получить гранты на 19 млрд рублей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/990840> (дата обращения: 07.12.2024).
3. Импортозамещение ПО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 05.12.2024).
4. Импортозамещение ПО в России: вызовы и возможности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russoft.org/news/importozameshhenie-po-v-rossii-vyzovy-i-vozmozhnosti/> (дата обращения: 05.12.2024).
5. Импортозамещение в сфере ИТ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russoft.org/news/importozameshhenie-po-v-rossii-vyzovy-i-vozmozhnosti/> (дата обращения: 05.12.2024).

6. ИТ-отрасль: ключевые показатели 2019–2023 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/914035925.pdf> (дата обращения: 06.12.2024).
7. Кадровый голод в ИТ: как в России преодолевают дефицит ИТ-специалистов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.computerra.ru/303414/kadrovuj-golod-v-it-kak-v-rossii-preodolevayut-defitsit-it-spetsialistov/> (дата обращения: 05.12.2024).
8. Российский рынок ПО растёт с ускорением [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russoft.org/news/rossijskij-rynok-po-rastet-s-uskoreniem-2/> (дата обращения: 06.12.2024).
9. Трудности перехода: что имеем и что ждём от отечественного рынка ПО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://integrator.nota.media/blog/articles/trudnosti-perekhoda-cto-imeem-i-cto-zhdem-ot-otechestvennogo-rynka-po/> (дата обращения: 07.12.2024).
10. Что будет с импортозамещением ПО через 3–5 лет [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 07.12.2024).

JWGYKM



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 49–57.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 49–57.

Научная статья

УДК 316.468

ЛОГИКА ЭКОНОМИКИ И «РАЦИОНАЛЬНОСТЬ» ЧЕЛОВЕКА

Гусева Елена Алексеевна¹

Черных Андрей Александрович²

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

Аннотация. Рассмотрено соотношение логики, по которой функционирует экономическая система, и логики самого человека, создающего эту систему. Показано, что концепт «экономический человек» устарел, поскольку на смену ему пришел концепт «реальный человек», в котором учитываются не только рациональные причины действий человека, но также культурные и психологические. Проанализирована идеология «успеха», навязывающая человеку шаблон поведения, и ее основания.

Ключевые слова: экономический человек, реальный человек, рациональное действие, логика экономической системы, рекламная кампания, бренд.

Для цитирования: Гусева Е. А., Черных А. А. Логика экономики и «рациональность» человека // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 49–57.

Original article

THE LOGIC OF ECONOMICS AND HUMAN 'RATIONALITY'

Guseva Elena A.¹

Chernykh Andrey A.²

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

Abstract. The correlation between the logic by which the economic system functions and the logic of the man himself, who creates this system, is considered. It is shown that the concept of 'economic man' is outdated, as it has been replaced by the concept of 'real man', which takes into account not only rational reasons for human actions, but also cultural and psychological ones. The ideology of 'success', which imposes a pattern of behaviour on a person, and its foundations are analysed.

Keywords: economic man, real man, rational action, logic of economic system, advertising campaign, brand.

For citation: Guseva E. A., Chernykh A. A. The logic of economics and human 'rationality'. Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024; 20:49–57. (In Russ.)

Введение

Вопросы философии экономики рассматриваются многими отечественными исследователями [5; 6; 7; 9; 15; 16; 17; 18; 19], философско-экономическая проблематика разрабатывалась также рядом известных ученых XIX и XX вв. [3; 4; 10; 11; 12; 13; 14; 20], в том числе нашими современниками [1; 8]. Однако немало аспектов данной темы все еще остаются не вполне проясненными и не до конца изученными. Соответственно, некоторые из этих аспектов представляется необходимым рассмотреть.

Наука, в частности экономическая наука, тесно связана с философией, поскольку наука как таковая зародилась в лоне философии. Зачатки протонаучных форм экономики мы видим уже у такого философа, как Аристотель [2]. Один из столпов экономической науки – К. Маркс высоко ценил Аристотеля не только как создателя логики, но и как выдающегося политэконома своего времени [14, с. 65].

Однако философия и экономика имеют не только общую историю, но и множество пересечений в современности. Так, их объединяют некоторые схожие черты:

1. И философия, и наука тяготеют к теоретическому знанию. Философия и наука стремятся к объяснению действительности, вскрытию сущности тех или иных процессов; простое описание реальности не удовлетворяет ни философа, ни экономиста. Методология как философии, так и экономики основывается на логическом аппарате.
2. Целью философии и экономики (шире – науки вообще) является истина. Полное познание предмета исследования, познание того, как дело обстоит на самом деле, – цель как философии, так и экономической науки. Даже если ученый не ставит себе «философской» задачи познать истину, он все же стремится к ее познанию, пусть и несознательно.

Тем не менее, по распространенному мнению, философию не следует относить к наукам. Если наука изучает материальную действительность и связь явлений в этой действительности, при этом по большей части игнорируя мысли людей о мире, то философия как раз тяготеет к познанию человеческого мышления (и мышления вообще).

С конца Нового и в Новейшее время наблюдается конвергенция философии и экономики. Следствием этого стало формирование такого раздела знания, как философия экономики. Философия стремится к познанию бытия (того, что есть), а в рамках философии экономики исследователь концентрирует свое внимание именно на экономическом бытии, то есть на рассмотрении экономической жизни общества как системы, способной к самоорганизации.

Логика экономической системы и человек

Классики экономической мысли, такие как А. Смит и Д. Рикардо, считали, что хозяйственная деятельность имеет своей целью удовлетворение человеческих потребностей. Из такого представления следует, что человек, будучи субъектом хозяйственной деятельности, есть «экономический человек», который стремится к выгоде и на пути достижения своей цели использует рациональные способы обогащения.

Однако уже К. Маркс показал [14], что экономическая сфера жизни, изначально созданная человеком, впоследствии отделяется (отчуждается) от него и функционирует уже не так, как человеку это нужно для достижения выгоды или любой иной цели, а по своим собственным законам и в соответствии со своими собственными «потребностями». Таким образом, не человек, стремящийся к выгоде, определяет то, как он будет действовать, а само богатство человека, ставшее капиталом (то есть стоимостью, которая самовозрастает) определяет его образ действий. Иными словами, следование тому, что экономический человек считает для себя рациональностью, есть не его собственная рациональность, а всего лишь рациональность экономической системы, которая навязывает человеку свою логику. Принимая эту чуждую ему логику за свою собственную, человек оказывается в плену идеологии.

Экономический человек, предполагающий, что поступает рационально, вынужден осуществлять свою деятельность в рамках этой квазиразумной системы, которую он сам создал и которую сам же поддерживает своей «разумной» деятельностью. Другими словами, человек, стремясь к своей выгоде, в акте своего экономического действия каждый раз воссоздает экономическую систему, которая мешает ему в достижении изначальной цели получения выгоды и сама же использует его в достижении своей цели (увеличиваться, расширяться, подчинять). Таким образом, человеку, чтобы обратить экономику себе на пользу, необходимо понять ее логику и начать поступать вразрез с этой логикой.

Однако понятия о выгоде (личной пользе и интересе) и рациональности (разумности) длительное время казались ученым XIX–XX вв. определяющими принципами экономики, на которых строится хозяйственная деятельность людей.

В действительности деятельность человека рациональна только в той степени, в которой он считает себя частью экономической системы, поскольку деятельность субъекта экономики разумна для нее, но скорее иррациональна для самого субъекта. Кажется, следовало бы изменить это положение дел таким образом, чтобы действия человека стали рациональны по отношению к нему самому, а по отношению ко всей системе – скорее иррациональны.

Сейчас же иррациональность поступков человека проявляется в его отношении к вещам как к самостоятельным акторам. В логике экономической системы это само собой разумеется, поскольку сама экономика не видит разницы между человеком и вещью: оба участвуют в акте купли-продажи и в процессе производства новых благ. Человек же, подчиняясь этой логике, ви-

дит смысл своей деятельности в приобретении вещей, их накоплении и способности приобретать как можно большее количество товаров; человек измеряет степень своей успешности и своей ценности (именно ценности, а не стоимости) в вещах, товарах или в их всеобщем эквиваленте, в деньгах. Другими словами, эта мнимая ценность человека определяется его успешностью как субъекта экономики.

Экономический человек и реальный человек

Кроме того, следует отметить и то, что экономический человек представляет собой идеальную модель, которая нетождественна реальному человеку. Реальный человек, конечно, стремится к рациональному действию, поскольку любой индивид нуждается в совершении рациональных поступков, чтобы не только быть «успешным» с точки зрения общественного мнения, но и чтобы иметь ресурсы для поддержания своей жизни.

Однако представление о человеке как об абсолютно рациональном субъекте экономики есть абстракция. Несмотря на то, что в основе мотивации поступков человека лежит рациональное начало (определяемое стремлением сохранить свою жизнь), все же на экономическое поведение человека оказывает влияние множество других факторов: культурные нормы, менталитет, обычаи и традиции, психологические особенности того или иного индивида и многое другое.

Концепция экономического человека хотя и объясняет, почему психически здоровый человек зачастую совершает поступки, которые предполагают продолжение его экономической деятельности как субъекта хозяйства и жизнедеятельности вообще, все же не учитывает множество других факторов, составляющих реальную мотивацию человека.

Так, предположение, что человек следует исключительно рациональным мотивам в своей деятельности, мешает прийти к пониманию, почему на субъекта экономики воздействует реклама, а также почему бренды тратят большую часть бюджета на рекламу своего продукта. Неясно, зачем крупному бизнесу тратить 20 млн рублей на рекламную кампанию (например, рекламные кампании Naval в сфере киберспорта в 2020-х гг.), если потенциальный клиент/покупатель все равно выберет тот товар, тот бренд, который окажется для него наиболее полезным и нужным.

Однако принятие того факта, что теория об экономическом человеке не отражает всей сути мотивов и действий реального человека, может помочь в понимании причин, по которым бренды стремятся создать не просто более качественный и нужный покупателю товар, но и более привлекательный для него. Например, при создании рекламных роликов бренды нередко используют прием по вызыванию ассоциаций продукта с каким-либо человеческим качеством или образом. В телевизионных рекламных роликах парфюмов аудитории не дают информации о реальных качествах духов; вместо этого бренды стремятся выстроить у своих потенциальных покупателей ассоциативную связь между собственно брендом и образом успешного мужчины или обворожительной женщины.

Причем человек, задумывающийся о приобретении парфюма, в первую очередь вспоминает те бренды, которые ему известны по рекламным кампаниям, и только после этого сравнивает их между собой на основании их потребительских стоимостей, то есть реальных качеств.

Из приведенных примеров видно, что бренды на практике исходят из того соображения, что реальный человек, то есть потенциальный клиент, принимает решение о покупке того или иного товара не только на основании качеств продукта, но даже в большей степени на основании своего восприятия бренда.

Этот факт имеет двоякую природу. С одной стороны, реальный человек делает выбор в пользу покупки товара на основании того, как он воспринимает бренд (психологический фактор). С другой стороны, – что нередко даже важнее – реальный человек совершает выбор в пользу того бренда или товара, который ему просто известен (информационный фактор); речь не о том, знает ли человек о существовании бренда, а о том, насколько он наслышан об этом бренде. Если покупатель узнает о каком-либо бренде впервые, то он вполне может испытывать по отношению к нему определенную степень недоверия. Если же покупатель наслышан о бренде, если он знаком с ним на протяжении длительного времени (пусть и не «лично»), если человек относится к бренду как к «старому знакомому», то вероятность приобретения товара этого бренда значительно повышается. И логично было бы задаться вопросом, является ли такой выбор рациональным, если единственное, что покупателю известно о бренде, рассказано ему от лица самого этого бренда о самом себе. Напрашивается ответ «нет», ведь такой выбор явно иррационален, в некоторой степени даже наивен. Тем не менее даже в таком решении можно было бы обнаружить рациональность: человек выбирает то, что ему хоть в какой-то степени известно, вместо того, о чем он не знает ничего.

Подобное мнимое знакомство человека с товаром или брендом происходит, когда в рекламной кампании используется продакт-плейсмент. Данный вид рекламы принято считать скрытым, неявным, поскольку воздействие на человека происходит на фоне. В качестве примера можно привести российскую кинофраншизу «Ёлки». Человек наблюдает не за брендом, а за действием фильма, воспринимая рекламную по своей сути информацию параллельно с основным действием. Как итог, зритель оказывается проинформирован о существовании тех или иных брендов, что может сыграть в пользу этих брендов, когда человек решит совершить покупку того или иного товара.

Желание и вера в успех через Другого

Логика системы прививает субъекту экономики свою логику, то есть идеологию, в рамках которой человек, покорно принимающий логику системы, убеждается в возможности для себя некоего «успеха». В контексте логики системы этот успех представляет собой такую степень богатства, которая позволяет человеку иметь доступ ко всем благам цивилизации.

Однако на самом деле реальный человек не верит в свой собственный успех. Вместо этого он частично удовлетворяет свое желание в достижении успеха, рассматривая примеры людей, которые получили доступ к той степени богатства, которая дает человеку доступ ко всем благам цивилизации. Словенский мыслитель С. Жижек называет подобные явления термином «Другой», заимствованным из психоанализа [8].

Удовлетворяясь только чужим примером успеха, реальный человек, принимающий логику системы за свою собственную логику, действует так, как если бы он искренне верил в возможность для себя такой же степени этого успеха. Таким образом, среди составляющих его экономической деятельности или поведения следует выделить следующие:

- действия и решения реального человека;
- «вера» реального человека (то есть неверие в успех);
- мнение реального человека о своей вере (то есть вера в успех).

То есть человек не верит в свой успех и в то же время верит в него, точнее, не верит, но ошибочно полагает, будто верит. Причем эти два типа веры реальный человек зачастую путает, принимая одно за другое, или точнее – принимая их за одно и то же. Неверие в успех реальный человек расценивает как неоправданное сомнение, сбивающее с толку, отклоняющее от пути к успеху, богатству; а веру – как осознание возможности, переход которой в действительность обуславливается в первую очередь усердным трудом и непреклонным стремлением человека.

Однако смешение веры и неверия друг с другом в данном случае следует считать упрощением. Разумеется, человек, участвующий в хозяйственной жизни общества, рассматривается как субъект экономики, устроенный монистически (все его мотивы, желания, побуждения так или иначе связаны между собой в рамках психики индивида). Тем не менее феномены веры и неверия в успех следует различать, не соединяя их в одном явлении, чтобы вполне понять их сущность и вообще сущность идеологии современной экономической системы и реального человека, существующего в ее рамках.

Иными словами, реальный человек, участвующий в экономической жизни общества, и он же – человеческий индивид, обладающий психикой, есть такое существо, в процессе познания и в уже полученном знании которого есть некая раздвоенность. В данном случае мы рассматриваем феномен веры человека в то, чего он, как предполагается, может достичь в экономической сфере.

С одной стороны, человек может занимать в системе экономики любое положение, которое предусмотрено в рамках системы. Так, если существуют крупные бизнесмены, владельцы мировых брендов, то человек, участвующий в экономической жизни общества, может занимать положение бизнесмена и владельца бренда. Наряду с этим человек может занимать любое иное положение, предусмотренное в рамках системы, однако навыки, необходимые для руководства крупным бизнесом, приобретаются, этому можно научиться, они не являются врожденными. В то же время человек отдает себе отчет в том, что карьер-

ерный рост в XXI в. возможен, сословных ограничений на сегодняшний день значительно меньше, чем в прошлых столетиях. Отсюда следует, что человек, стремящийся к своей цели (успеху, богатству), может стать крупным бизнесменом и владельцем мирового бренда.

С другой же стороны, человек, находясь в действующей экономической системе, принимающий в ней участие как субъект экономики, видит, какое положение он занимает в системе в настоящий момент и что ему нужно, помимо навыков и стремления, для достижения желаемого положения в обществе и экономике. И здесь нередко возникает ситуация, в которой компонентов для достижения успеха просто недостаточно, причем нехватка ощущается именно в тех, которые не зависят от субъективных факторов. Соответственно, одни люди имеют реальную возможность и могут ей воспользоваться, а другие – возможности не имеют, даже если потенциально могли бы ей воспользоваться.

Первое, о чем мы сказали, – это вера в успех. Второе же – неверие в него. Первое базируется на примере людей, которые тем или иным образом смогли воплотить веру в успех в реальный успех; то есть здесь речь идет о том, что вообще в человеческом обществе есть богатые люди, о том, что человек вообще (абстрактный человек) может быть богатым. Второе основывается на положении конкретного человека в экономической системе и его личных возможностях и перспективах; и здесь речь о том, что в обществе есть богатые люди, но все ими быть не могут, причем по объективным причинам.

И этот конкретный человек, не имеющий реальных возможностей для реализации своих навыков и талантов, не займет в экономической системе такого положения, которое соответствовало бы его способностям. Как следствие, возникает противоречие: конкретный человек отдает себе в отчет в своем соответствии определенной степени богатства, но также понимает, что это соответствие лишь гипотетическое и воплощено в реальность не будет. Просто признать этот факт для конкретного человека было бы болезненно, поэтому он неосознанно ищет выход из указанного противоречия.

И реальный человек находит следующий выход: понимая невозможность успеха для себя как конкретного человека, все же предполагает его возможным для себя как абстрактного человека. Основывая свой взгляд на такой казуистике, человек убеждается в том, что вообще экономическая система устроена в соответствии со справедливостью (ведь человек как таковой может быть богатым). А как система устроена конкретно – это человек как бы игнорирует (возникает некая слепая зона в мировоззрении), другими словами, он рассматривает себя исключительно как абстрактного человека.

Заключение

Из проведенного анализа видно, что логика экономической системы (то есть ее законы) и сама эта система создаются и поддерживаются человеком, однако впоследствии приобретают власть над человеком. Кроме того, логика системы чужда человеку, она подчиняет его во благо себе, а не для человеческой пользы.

Следуя логике системы, человек претендует на то, что он как бы действует как «экономический человек», поступающий рационально. Тем не менее эта рациональность имеет своим источником систему, то есть эта рациональность нечеловеческая, а потому в отношении к самому человеку его же собственные действия имеют скорее иррациональный характер.

Реальный человек, действуя согласно логике системы, подчиняет себя идеологии, которая вынуждает его стремиться к заведомо недостижимым целям. Причем реальный человек, понимая это, пытается удовлетворить свое желание (соответствовать установкам идеологии, достичь «успеха» и богатства) посредством положительного примера «Другого» человека. Этот Другой становится для него абстрактным человеком (то есть идеей человека), с которым реальный (конкретный) человек себя ошибочно отождествляет.

Список источников

1. *Аджемоглу Д., Джеймс А.* Почему одни страны богатые, а другие бедные / Пер. с англ. *Д. Литвинова, С. Сановича, П. Миронова.* — М.: АСТ, 2023. — 672 с.
2. *Аристотель.* Политика / *Аристотель.* Сочинения: В 4-х т. — Т. 4. / Пер. с древнегреч.; Общ. ред. *А. И. Доватура.* — М.: Мысль, 1983. — С. 375–644.
3. *Валлерстайн И.* Миросистемный анализ: Введение / Пер. с англ., вступ. ст. *Г. М. Дерлугьяна.* — Изд. 3. — М.: ЛЕНАНД, 2020. — 304 с.
4. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма / *Вебер М.* Избр. произведения / Пер. с нем., сост., общ. ред. и послесл. *Ю. Н. Давыдова;* Предисл. *П. П. Гайденоко.* — М.: Прогресс, 1990. — С. 61–272.
5. *Гусева Е. А., Ермилов К. А., Майзель А. И.* Развитие инновационной экономики и выход из замкнутого круга // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2024. — № 1(145). — С. 7–17.
6. *Гусева Е. А., Майзель А. И.* Менеджмент и пандемия: проблемы и перспективы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2022. — № 1(133). — С. 27–35.
7. *Гусева Е. А., Майзель А. И.* Философия новой экономической парадигмы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2021. — № 3(129). — С. 12–17.
8. *Жижек С.* Как наслаждаться посредством Другого. Культурная логика многонационального капитализма / Пер. с англ. *А. Смирнова;* под ред. *В. Мазина и Г. Рогоняна.* — СПб.: Алетейя, 2019. — 104 с.
9. *Зубец О. П.* Концептуальная близость с Аристотелем как ключ к этическому замыслу Маркса // Вестник ПНИПУ. Культура. История. Философия. Право. — 2018. — № 3. — С. 16–27.
10. *Ильенков Э. В.* Диалектика абстрактного и конкретного в «Капитале» Маркса / *Ильенков Э. В.* Собр. соч. — Т. 2. — М.: Канон+, 2020. — С. 14–267.
11. *Ильенков Э. В.* Диалектика абстрактного и конкретного в научно-теоретическом мышлении / *Ильенков Э. В.* Собр. соч. — Т. 1. — М.: Канон+, 2019. — С. 23–353.
12. *Ильенков Э. В.* Диалектика идеального / *Ильенков Э. В.* Собр. соч. — Т. 5. — М.: Канон+, 2021. — С. 16–85.
13. *Ильенков Э. В.* Логика Маркса / *Ильенков Э. В.* Собр. соч. — Т. 7. — М.: Канон+, 2023. — 544 с.
14. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. — Т. 1. — М.: Госполитиздат, 1952.
15. *Стожко Д. К.* Социальная справедливость в контексте хозяйственного развития общества // Вестник Вятского государственного университета. — 2018. — № 3. — С. 40–48.

16. Стожко Д. К. Социокультурная динамика и экономическое развитие (к 130-летию со дня рождения П. А. Сорокина) // Дискурс. — 2018. — № 5. — С. 13–23.
17. Стожко Д. К., Стожко К. П. Идеологические трансформации в системе современного экономического мышления / Мировоззренческие основания культуры современной России: Сб. матер. VIII Междунар. науч. конф. Магнитогорск, 12–13 мая 2017 года / Под ред. В. А. Жилиной. — Магнитогорск: Магнитогорский гос. тех. ун-т им. Г. И. Носова, 2017. — С. 160–168.
18. Стожко Д. К., Стожко К. П., Целищев Н. Н. Марксизм как фундамент современной экономической науки (к 200-летию со дня рождения К. Маркса) // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. — 2018. — № 4. — С. 322–338.
19. Философия экономики как задача, или К вопросу о междисциплинарном пограничье гуманитарных наук (материалы «круглого стола») / Б. И. Пружинин, В. С. Автономов, Ф. Е. Ажимов и др. // Вопросы философии. — 2024. — № 12. — С. 15–40.
20. Фуко М. Рождение биополитики. Курс лекций, прочитанных в Коллеж де Франс в 1978–1979 учебном году / Пер с фр. А. В. Дьяков. — СПб.: Наука, 2010. — 448 с.

MAUDFG

Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 58–62.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 58–62.

Научная статья

УДК 338.2

СОР29 В АЗЕРБАЙДЖАНЕ: БУДУЩЕЕ ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ И ИННОВАЦИЙ

Гусейнов Агшин Асиф оглы
Университет КОЧ,
Стамбул, Турция

Аннотация. Большинство стран мира в последнее время усилили свою экологическую политику, чтобы перейти к модели, где экология признается двигателем развития, то есть переход к зеленой экономике объявлен приоритетом. Автор считает, что для Азербайджана, стремящегося укрепить свои позиции в качестве регионального лидера, проведение СОР29 является стимулом для увеличения вклада страны в глобальные усилия по борьбе с экологическими проблемами.

Ключевые слова: «зеленая экономика», окружающая среда, Парижское соглашение, «зеленая» технология, европейский «зелёный курс».

Для цитирования: Гусейнов А. А. о. СОР29 в Азербайджане: будущее зеленой энергетики и инноваций // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 58–62.

Original article

COP29 IN AZERBAIJAN: THE FUTURE OF ‘GREEN’ ENERGY AND INNOVATION

Huseynov Agshin A. o.
KOÇ University,
Istanbul, Turkey

Abstract. Most countries in the world have recently strengthened their environmental policies in order to move to a model where ecology is recognized as the engine of development, that is, the transition to a ‘green’ economy has been declared a priority. The author believes that for Azerbaijan, which seeks to strengthen its position as a regional leader, holding COP29 is an incentive to increase the country’s contribution to global efforts to combat environmental problems.

Keywords: ‘green economy’, environment, Paris Agreement, “green’ technology, European ‘green deal’.

For citation: Huseynov A. A. o. COP29 in Azerbaijan: the future of ‘green’ energy and innovation. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics.* 2024; 20:58–62. (In Russ.)

Введение

Начиная с периода индустриализации происходят изменения температурного режима Земли. Поскольку количество «парниковых» газов, выбрасываемых в атмосферу, с каждым годом увеличивается, температурный режим Земли, формировавшийся веками, быстро меняется.

В связи с ожидаемой угрозой в 1992 году в Рио-де-Жанейро была принята Рамочная конвенция ООН об изменении климата, и было решено, что Конференция сторон (КС) должна проводиться ежегодно с участием стран, присоединяющихся к конвенции по контролю и предотвращению глобального потепления. Первое такое мероприятие состоялось в Берлине в 1995 году.

Нарастающее усиление негативного воздействия изменения климата на окружающую среду в глобальном масштабе привело к подписанию Парижского соглашения 15 декабря 2015 года. 195 стран согласовали и 89 ратифицировали соглашение, принятое на 21-й Конференции сторон (COP21), состоявшейся во французской столице, и вступившее в силу 4 ноября 2016 года.

Азербайджан ратифицировал Парижское соглашение 28 октября 2016 года. Формирование тесного сотрудничества между 195 странами и поддержка приверженности каждой страны достижению климатических целей пропорционально ее ресурсам могут дать эффективные результаты.

«Зеленые» технологии как основной инструмент «зеленой» экономики

Большинство стран мира в последнее время усилили свою экологическую политику, чтобы перейти к модели, где экология признается двигателем развития, то есть переход к «зеленой» экономике объявлен приоритетом. Содержание «зеленых» технологий широко обсуждается как в научной литературе, так и в повседневной жизни. Постоянное обновление и применение новых технологий – залог успеха в современном мире.

В основе таких технологий лежат: процессы, экономящие энергоресурсы; безотходные и малоотходные процессы; альтернативные источники энергии; эффективное использование природных ресурсов.

По классификации Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) к «зеленым» технологиям относятся:

- управление окружающей средой;
- производство энергии из возобновляемых источников;
- сокращение вредных выбросов в атмосферу;
- повышение энергоэффективности зданий и осветительных приборов [4, с. 246–257].

В конце 2019 года ЕС принял амбициозный план – «Европейский зелёный курс» – и приступил к его реализации с целью достижения углеродной нейтральности к 2050 году. Достижение этой цели потребует согласованных действий всех секторов экономики ЕС, в том числе:

- инвестирование в чистые технологии;
- поддержка экологической отрасли для внедрения инноваций;

- внедрение более чистых, дешевых и здоровых видов частного и общественного транспорта;
- декарбонизация энергетического сектора;
- повышение энергоэффективности зданий;
- работа с международными партнерами над улучшением мировых экологических стандартов.

«Зеленый курс» охватывает все секторы экономики, в частности транспорт, энергетику, сельское хозяйство, строительство и такие отрасли, как сталелитейная, цементная, ИКТ, текстильная и химическая.

Мероприятие COP29 в Азербайджане

Это мероприятие, получившее название COP (Конференция Сторон), направлено на усиление роли стран в борьбе с глобальным изменением климата. COP29 также имеет глобальное значение с точки зрения обеспечения благоприятных климатических условий для будущих поколений. Таким образом, проведение COP29 является основным средством предотвращения ухудшения климатических условий на нашей планете, обеспечения безопасности нашего мира, продления жизни нашей планеты, здоровья людей, изобильного обеспечения продуктами питания.

Проведение конференции станет важной возможностью для Азербайджана сыграть важную роль в глобальной климатической политике и выполнить свои обязательства. В ходе мероприятия будут представлены передовые практики и новые технологии в области борьбы с изменением климата.

Мероприятие COP29 повысит уровень осведомленности об изменении климата и экологических проблемах в азербайджанском обществе. Это, конечно, заставит граждан более ответственно относиться к экологическим проблемам. Мы можем стать свидетелями активной деятельности людей в экологических проектах. Это также может привести к изменению результатов, полученных в сфере перехода Азербайджана на «зеленую» энергетику.

Для Азербайджана, стремящегося укрепить свои позиции в качестве регионального лидера, проведение COP29 является стимулом для увеличения вклада страны в глобальные усилия по борьбе с экологическими проблемами.

COP29: Будущее зеленой энергетики в Азербайджане

Сегодня людям необходимо электричество, которое так же важно, как воздух и вода. Увеличение численности населения, повышение уровня жизни, увеличение числа потребителей энергии, бурное развитие промышленности и сельского хозяйства увеличивают спрос на бытовое топливо. Такие факторы, как сокращение природных энергетических ресурсов, ущерб окружающей среде в процессе их получения и др., создали необходимость поиска альтернативных источников энергии.

Учитывая, что в Азербайджане 270 ветреных и 300 солнечных дней в году, можно сказать, что развитие солнечной и ветровой энергетики в этом регионе более перспективно. Для Азербайджана, 60% территории которого состоит из горных районов, энергия ветра является наиболее выгодной среди дру-

гих альтернативных источников энергии, таких как солнечная, гидроэнергетика, геотермальная энергия и энергия биомассы, благодаря ее стоимости, экологической чистоте и неисчерпаемости. В Азербайджане считается более целесообразным использовать энергию ветра преимущественно в районах Баку, Сумгаита, Абшерона и Бины.

За счет действующих в нашей стране ВЭС Хёкмели (8 МВт), ВЭС Ени Яшма (50 МВт), Шурабадской ВЭС (1,7 МВт) и Гобустанской ВЭС (2,7 МВт) выработка энергии достигла 80 млн киловатт-часов, что составляет 13 в год (эквивалентно экономии 14 млн кубометров газа).

Большое количество солнечных дней на территории нашей страны создает благоприятные возможности для использования солнечной тепловой энергии. Солнце находится на расстоянии 150 млн километров от Земли; количество энергии, падающей на поверхность Земли от Солнца, намного больше, чем все запасы нефти, природного газа, угля и других топливных ресурсов в мире. Сегодня можно полностью удовлетворить все энергетические потребности мира, эффективно используя 0,0125 процента солнечной энергии.

В настоящее время солнечные электростанции (СЭС) работают примерно в 70 странах мира, и готовятся более перспективные проекты по увеличению их производственных мощностей в ближайшем будущем. Сегодня от Солнца получают 600 МВт электроэнергии в США, 100 МВт во Франции, 100 МВт в Израиле, 50 МВт в Турции.

В Азербайджане действуют Нахичеванская СЭС мощностью 20 МВт и Сураханская СЭС мощностью 1,2 МВт.

Наряду с другими инфраструктурными проектами, Зангезурский коридор будет играть важную роль в экспорте энергоносителей. В будущем через этот коридор планируется экспорт энергоносителей в Европу и Турцию. Таким образом, создание энергоузла «Джебраил», прокладка линий электропередачи через Зангезурский коридор в Нахичеванскую Автономную Республику, а также экспорт электроэнергии в Турцию и оттуда на европейские рынки еще больше повысят экономическую и геополитическую роль Азербайджана и внести свой вклад в развитие нашей страны.

Заключение

В настоящее время в мире очень быстро развиваются технологии «зеленой» энергетики, и вполне вероятно, что в будущем они легко заменят атомные электростанции. Конференция служит платформой для взаимного развития идей и технологических достижений, связанных с зеленой энергетикой, сокращением выбросов и устойчивыми практиками. Будучи активным участником этого международного форума по обмену знаниями, Азербайджан имеет доступ к богатым инновационным решениям и передовым технологиям. Технологический обмен, поддерживаемый COP29, не только позволяет Азербайджану решать экологические проблемы, но и ставит страну на передний план глобальной экосистемы в области устойчивых практик.

Конференция COP29 также укрепит позиции Азербайджана на международной арене и повысит роль страны в глобальных дискуссиях по вопросам из-

менения климата. Расширение использования «зеленой» энергии путем сокращения выбросов парниковых газов на 35% требует новых технологий. Невозможно напрямую заменить традиционное топливо «зеленой» энергией. Чтобы альтернативная энергия заменила традиционное топливо, необходима огромная технологическая мощь.

Список источников

1. Azərbaycan 2030: sosial-iqtisadi inkişafa dair Milli Prioritetlər [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pres.ident.az/az/articles/view/50474>.
2. Мамедов З. Ф. «Экологизация» финансовой системы: новые вызовы и возможности / З. Ф. Мамедов, Ф. А. Huseinli / ESG-факторы и технологии роста: Сб. докл. Междунар. науч.-практ. конф. Санкт Петербург, 22–24 июня 2023 г. — СПб.: Изд-во ЛЭТИ, 2023. — С. 137–138.
3. «Зеленая» экономика: наука, образование и инновации: Монография / Под ред. З. Ф. Мамедова, А. Г. Бездудной, Г. Л. Багиева. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2024. — 275 с.
4. «Зеленая» экономика – новый вектор глобального развития: возможности и вызовы для России / И. В. Прокофьев и др. // Проблемы национальной стратегии. — 2016. — № 4(37). — С. 58–102.

NJUCWW



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 63–71.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 63–71.

Научная статья

УДК 338.46

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

Золотухин Николай Евгеньевич¹

Салимьянова Индира Гаязовна²

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

Аннотация. В статье рассмотрены научно-практические подходы, в соответствии с которыми определяются направления достижения конкурентоспособности гостиничных предприятий. Проанализирована специфика достижения конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах и определены факторы, которые играют роль при формировании конкурентных преимуществ гостиничного предприятия в депрессивном регионе.

Ключевые слова: депрессивные регионы, конкурентоспособность гостиницы, гостиничный менеджмент, конкурентное преимущество.

Для цитирования: Золотухин Н. Е., Салимьянова И. Г. Проблемы обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах России // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 63–71.

Original article

PROBLEMS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF HOTEL ENTERPRISES IN DEPRESSED REGIONS OF RUSSIA

Zolotukhin Nikolay E.¹

Salimyanova Indira G.²

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

Abstract. In the article, the author considers scientific and practical approaches, according to which the directions of achieving the competitiveness of hotel enterprises are determined. The article analyzes the specifics of achieving the competitiveness of hotel enterprises in depressed regions and identifies the factors that play a role in shaping the competitive advantages of a hotel enterprise in a depressed region.

Keywords: depressed regions, hotel competitiveness, hotel management, competitive advantage.

For citation: Zolotukhin N. E., Salimyanova I. G. Problems of ensuring the competitiveness of hotel enterprises in depressed regions of Russia. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:63–71. (In Russ.)

Туристская отрасль благодаря реализации ряда бюджетных инициатив имеет сегодня высокие темпы роста, выраженные в повышении объема оказанных платных услуг предприятиями туризма, количества туристских поездок, улучшении уровня развития инфраструктуры. Последний пункт связан в том числе и со строительством новых или реновацией существующих гостиничных объектов, финансируемыми частично из бюджетных средств или за счет предоставления льготных субсидий, кредитов [9]. В связи с указанными выше аспектами на различных уровнях управления отраслью одним из ключевых приоритетов признается комплексная и всесторонняя оценка проблем развития туристского потенциала регионов с целью повышения эффективности существующих государственных программ поддержки предприятий исследуемой сферы.

Усиление межрегиональной горизонтальной конкуренции на отечественном туристском рынке в связи с указанными выше аспектами и ростом популярности внутреннего туризма актуализирует исследования проблематики обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах.

Депрессивный регион представляет собой территориальное образование в рамках одной или нескольких административных единиц, экономика которого под воздействием внутренних или внешних факторов проходит фазу спада, характеризующееся падением уровня производства, увеличением оттока трудоспособного населения, снижением инвестиционной привлекательности [10].

Журнал «Отдых в России» и Центр информационных коммуникаций «Рейтинг» опубликовали рейтинг российских регионов по их туристскому потенциалу и привлекательности среди отечественных и иностранных туристов [14]. В рейтинге указаны четыре региона, которые согласно распоряжениям Правительства относятся к депрессивным регионам [1] – Курганская область, Республика Тыва, Республика Калмыкия, Республика Адыгея.

С целью анализа факторов, которые оказывают влияние на обеспечение в депрессивных регионах конкурентоспособности гостиничных предприятий, были составлены конкурентные профили указанных регионов для исследования их потенциала. Конкурентные профили включали блоки: «Обобщенные социально-экономические характеристики региона», «Ключевые виды экономической деятельности региона», «Туристский потенциал региона».

В статистическом сборнике Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели» к социально-экономическим характеристикам региона, помимо справочных данных, относят среднегодовую численность занятых, среднедушевые денежные доходы (СДД) в месяц, потребительские расходы (ПР) в среднем на душу населения в месяц, среднемесячную номинальную численную заработную плату работников (СНЧЗПР), валовой региональный продукт (ВРП) региона, инвестиции в основной капитал [6]. На основе данных показателей разработаны социально экономические профили регионов (табл. 1).

Анализ социально-экономических профилей депрессивных регионов свидетельствует о наличии проблем низкого уровня участия в составе рабочей си-

лы и недостаточных среднедушевых доходов населения, что тормозит развитие отраслей народного хозяйства в исследуемых территориях, а относительно незначительные объёмы ВРП и низкий уровень инвестиций в основной капитал являются следствием развития деструктивных экономических процессов.

Во втором блоке составления профиля депрессивного региона рассмотрены ключевые виды экономической деятельности исследуемых территориально-административных единиц.

Таблица 1

Обобщенные социально-экономические характеристики анализируемых депрессивных регионов [6]

Название региона	Уровень участия в составе рабочей силы, %	СДД (в месяц), руб.	ПР в среднем на душу населения (в мес.), руб.	СНЧЗП организаций, руб.	ВРП в 2021 г., млрд руб.	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.
Республика Адыгея	53.8	36397	30511	40231	171	46.5
Республика Калмыкия	62.7	23684	15205	36349	100	14.3
Курганская область	54.4	28401	22282	41792	269	54.7
Республика Тыва	58	23049	14320	51782	89	17.3

Как показал анализ (табл. 2), депрессивные регионы, в которых сосредоточены предприятия сельского хозяйства, обрабатывающие производства, производства по добыче ископаемых, имеют узкую экономическую специализацию; в связи с этим экономика депрессивного региона сегодня не может самостоятельно генерировать доходы, необходимые для улучшения своего благосостояния, что требует постоянной государственной поддержки.

Рост государственных расходов на туристскую отрасль и, в частности, на гостиничную индустрию депрессивных регионов имеет ограниченный эффект. Несмотря на рост объема предложения на локальном рынке гостиничных услуг, в депрессивных регионах наблюдается незначительный рост конкуренции в гостиничной индустрии в анализируемых территориях.

Для анализа факторов, влияющих на конкурентоспособность туристского потенциала депрессивного региона, в профили указанных регионов включен блок «Потенциал туристской отрасли региона». Данный блок включает в себя следующие показатели – итоговый бал в «Национальном туристическом рейтинге–2023», количество коллективных средств размещения в регионе, доходы коллективных средств размещения, доминирующий тип туризма (табл. 3).

**Профили депрессивных регионов
в разрезе ключевых видов экономической деятельности**

Название региона	Ключевой вид экономической деятельности	Доля региона в отраслевой занятости, %	Структура ВРП по отраслям экономики	Удельный вес отраслей, составляющих ВРП региона
Республика Адыгея	Целлюлозно-бумажные изделия	3,25	Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	21,9
	Продукты питания	0,85	Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	15,3
	Пластмассовые изделия	0,61	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	13,2
Республика Калмыкия	Деятельность в области связи	0,26	Транспортировка и хранение	23,6
	Сельскохозяйственные услуги и производство удобрений	0,42	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	19,2
	Животноводство и смешанное сельское хозяйство	0,31	Госуправление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	15,5
Курганская область	Кожаные изделия	3,53	Обрабатывающие производства	21,6
	Автомобилестроение	3,25	Прочие виды экономической деятельности	11,3
	Фармацевтическая продукция	3,76	Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	9,7
Республика Тыва	Добыча металлических руд	0,91	Гос. управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	18,4
	Добыча угля	0,65	Добыча полезных ископаемых	14,3
	Медицинские услуги	0,32	Образование	13,0

Составлено авторами на основе [6; 7]

Анализ данных, представленных в табл. 3, указывает на тот факт, что в депрессивных регионах существует проблема недостатка качественных средств размещения, что является следствием низкой доходности гостиничной индустрии и сдерживающим фактором развития туризма в данных регионах.

Сегодня приоритетом развития гостиничной индустрии в депрессивных регионах становится строительство средств размещения из быстровозводимых конструкций, что также оказывает влияние на повышение уровня конкуренции, так как при строительстве таких гостиниц требуется меньше затрат, что позволяет новым объектам применять более гибкую ценовую политику при формировании предложений для потребителей [14].

**Профили депрессивных регионов
в разрезе анализа их туристского потенциала**

Название региона	Итоговый балл в «Национальном туристическом рейтинге–2023»	Количество коллективных средств размещения, ед.	Доля доходов коллективных средств размещения региона в общих доходах коллективных средств размещения, %	Доминирующий тип туризма в регионе
Республика Адыгея	34,9	96	0,26	Активный, оздоровительный и паломнический
Республика Калмыкия	20,2	47	0,04	Культурно-познавательный, экологический, сельский, паломнический, оздоровительный (медицинский)
Курганская область	34,3	126	0,2	Культурно-познавательный, спортивный, лечебно-оздоровительный, экологический
Республика Тыва	14,3	86	0,04	Событийный, сельский, экологический, активный, детско-юношеский

Составлено авторами на основе [2–6; 13–14])

В табл. 4 указаны государственные программы, разработанные для каждого депрессивного региона.

Ключевые решения по повышению туристской привлекательности в депрессивных регионах (табл. 4) реализуются по следующим направлениям: предоставление льгот и субсидий на строительство новых инфраструктурных объектов, инженерных сооружений, поиск новых каналов информирования целевой аудитории о туристском продукте в депрессивном регионе, финансирование образовательных проектов в сфере туризма.

Стоит отметить, что развитие мер государственной поддержки гостиничной индустрии способствует росту конкуренции среди гостиничных объектов в депрессивных регионах. На наш взгляд, целесообразно рассмотреть вопрос обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий в современных

условиях по аналогии с существующими в научной литературе подходами к формированию конкурентных преимуществ предприятий – позиционным и ресурсно-ориентированным подходами. Анализ факторов конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах через призму ресурсно-ориентированного и позиционного подходов позволит определить наиболее актуальные направления обеспечения конкурентоспособности гостиниц.

Таблица 4

**Программы государственной поддержки
развития туристского потенциала депрессивных регионов**

Название региона	Проблемы туристского потенциала	Программы государственной поддержки
Республика Адыгея	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточная конкурентоспособность гостиничных объектов. 2. Сезонный характер туристского спроса на услуги субъектов туристской отрасли. 3. Недостаточная информированность отечественных и зарубежных туристов о возможностях региона 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание всесезонного горнолыжного курорта «Лаго-Наки» со строительством сопутствующей инфраструктуры (средства размещения, предприятия питания и т. д.). 2. Организация и проведение культурно-досуговых мероприятий для популяризации обычаев и традиций народов Адыгеи. 3. Субсидирование строительства гостиниц в формирующихся «точках роста» туристского продукта. 4. Привлечение частных инвестиций для формирования конкурентоспособного регионального продукта
Республика Калмыкия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабо развитая инфраструктура гостиничной индустрии. 2. Недостаточный уровень развития инженерной инфраструктуры, транспортной системы, обеспечивающей доступность к объектам туристского показа. 3. Слабая инвестиционная привлекательность региона 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компенсация затрат субъектам туристской деятельности по проведению работ классификации гостиниц и других средств размещения; 2. Выделение грантов на строительство гостиничных объектов и образовательных проектов для сотрудников гостиничных предприятий. 3. Компенсация затрат на рекламно-информационное продвижение
Курганская область	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значительный износ материальной базы. 2. Недостаток квалифицированных кадров. 3. Недостаточная известность комплексного туристского продукта 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реализация государственных прямых инвестиционных проектов строительства средств размещения и реновации существующих гостиниц. 1. Организация событийных и рекламно-презентационных мероприятий. 2. Проведение мониторинга образовательных потребностей, организация курсов и тренингов по повышению квалификации сотрудников всех уровней гостиниц, объектов питания
Республика Тыва	Капитальное строительство, реконструкция обеспечивающей инфраструктуры создаваемых туристских объектов с длительным сроком окупаемости	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставление льготных микрозаймов от 50 тыс. руб. до 5 млн руб. на срок до трех лет по сниженной ставке. 2. Поддержка деятельности и развитие сети туристско-информационных центров на территории Республики Тыва

Составлено авторами на основе [2–5;13])

Ресурсно-ориентированный подход. В соответствии с данным подходом конкурентоспособность гостиничного предприятия в депрессивном регионе должна рассматриваться через призму способности выстраивать такую систему внутрифирменных факторов в условиях недостаточного развития конкуренции и слабой специализации региона, которая бы обеспечивала формирование стабильного конкурентного преимущества гостиницы, способствующего получению повышенной ренты [8].

Предпосылками формирования такого рода конкурентного преимущества являются наличие уникальных локальных ресурсов и их эксплуатация в процессе производства и реализации гостиничной услуги, наличие изолирующих барьеров, которые являются причинами низкой мобильности ресурсов. Так, специфические формы обслуживания гостей являются естественными изолирующими барьерами, препятствующими репликации конкурентного преимущества другими гостиничными предприятиями.

Одним из таких примеров может стать функционирование в Республике Калмыкии туристского поселения-хотона с гостевыми юртами «Теегин гер». Внутри юрты есть все для комфортного проживания – двуспальная кровать, гостиная, шкафы, туалет, ванная комната, даже теплые полы и стены. Интерьер и экстерьер оформлены в национальном стиле. Разработка такого рода гостиничных проектов стала возможна благодаря использованию уникальных локальных ресурсов и высокоразвитых динамических способностей предпринимателя [11].

Позиционный подход. В рамках этого подхода формирование конкурентного преимущества у гостиничного предприятия в депрессивном регионе объясняется занятием определенной позиции гостиницей на рынке относительно конкурентов, контрагентов, потребителей [8]. Позиционный подход к формированию конкурентного преимущества гостиничных предприятий в депрессивном регионе опирается на анализ внешних факторов. Стоит отметить, что обеспечение высокой позиции на рынке может приводить к появлению аномально высокой прибыли только в краткосрочном периоде.

Например, генеральный директор «Кызыл Гранд Отель и Спа 5*» (отель расположен в Республике Тыва) Михаил Мальцев считает, что успех гостиницы в конкурентной борьбе связан с необходимостью «продвигать свои услуги на рынке, используя различные каналы коммуникации, такие как интернет, социальные сети, печатные издания и туристические порталы. Это поможет привлечь внимание потенциальных клиентов и сформировать положительный имидж отеля как надежного партнера для организации туров и экскурсий» [12].

Очевидно, что обеспечение хозяйственной деятельности гостиницы высоким уровнем социального капитала позволит краткосрочно сформировать дополнительные источники прибыли, однако рост предложения на данном рынке гостиничных услуг заставит появившиеся новые гостиницы также использовать различные каналы коммуникации для привлечения гостей.

В исследованиях, посвященных анализу современной стадии развития гостиничной индустрии в депрессивных регионах, доминирует позиционный подход, в рамках которого ученые определяют следующие ключевые проблемы обеспечения конкурентоспособности гостиничного предприятия – низкий уро-

вень туристской привлекательности, отсутствие необходимой инновационной инфраструктуры, недостаток инвестиций и квалифицированных кадров.

На сегодняшний день среди государственных приоритетов – рост валового внутреннего продукта, в том числе за счет обеспечения более высокой доли доходов от предприятий индустрии гостеприимства. Однако перечисленные выше проблемы ограничивают повышение уровня конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах и негативно влияют на развитие туризма в Российской Федерации. Применяемые меры государственной поддержки, такие как субсидирование кредитной ставки, снижение ставки налога УСН, региональной доли налога на прибыль лишь частично способствуют совершенствованию гостиничной индустрии в депрессивных регионах [20]. Однако сегодня магистральным направлением обеспечения конкурентоспособности гостиничных предприятий в депрессивных регионах должно стать усиление внимания руководителей гостиничных предприятий к поиску, использованию уникальных локальных ресурсов в своей деятельности гостиничных предприятий и привлечение квалифицированных кадров.

Список источников

1. Доклад Счетной палаты Российской Федерации «Анализ эффективности реализации программ индивидуальных планов развития территорий с низким уровнем социально-экономического развития». — М.: Счетная палата Российской Федерации, 2024. — 54 с.
2. Постановление Кабинета Министров Республики Адыгея от 28.11.2019 № 281 «О государственной программе Республики Адыгея «Развитие туризма» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0100201912020010?index=16> (дата обращения: 01.12.2024).
3. Постановление Правительства Курганской области от 29.12.2023 № 444 «О государственной программе Курганской области «Развитие туризма в Курганской области» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/document/4500202312300015?index=1> (дата обращения: 01.12.2024).
4. Постановление Правительства Республики Тыва от 17.04.2020 № 162 «Об утверждении Концепции развития туризма в Республике Тыва до 2025 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/1700202004210001> (дата обращения: 01.12.2024).
5. Приказ Министерства культуры и туризма Республики Калмыкия от 6.06.2018 № 161 «Об утверждении концепции развития внутреннего и въездного туризма в Республике Калмыкия на 2019–2025 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/550299146> (дата обращения: 01.12.2024).
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Стат. сб. / Росстат. — М., 2022. — 1122 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (дата обращения: 25.11.2024).
7. *Абашкин В. Л.* Атлас экономической специализации регионов России / *В. Л. Абашкин, Л. М. Гохберг, Я. Ю. Ефферин* и др.; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». — М.: ВШЭ, 2021. — 264 с.
8. *Катькало В. С.* Сетевые стратегии гостиничного бизнеса: Монография / *В. С. Катькало, В. Н. Шемракова*; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2008. — 384 с.
9. *Панина Е. Е.* Меры государственной поддержки туризма в РФ // *Russian Economic Bulletin*. — 2022. — Т. 5. — № 4. — С. 217–220.

10. Шапкина Я. Д. Понятие депрессивного региона и особенности подобных территорий в Российской Федерации / Инновационные аспекты развития науки техники: Сб. статей VII Междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 23 апреля 2021 года. — Саратов: ИП Емельянов Николай Владимирович, 2021. — С. 72–77.

11. Как в Калмыкии был создан отель из юрт и вышло ли что-то из этой затеи / Аэропорты Москвы: официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moscow-airports.com/fakty/kak-v-kalmykii-byt-sozdan-otel-iz-yurt-i-vyshlo-li-cto-to-iz-etoj-zatei.html?ysclid=m489u16x6o54477611> (дата обращения: 03.12.2024).

12. Специализированный портал о специфике индустрии гостеприимства и туристического бизнеса «Welcometimes.ru» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://welcometimes.ru/opinions/mihail-malcev-pravilnoe-pozicionirovanie-sibirskih-regionov-velichit-turpotok?ysclid=m48a8u0fi6152137217> (дата обращения: 04.11.2024).

13. Приоритетные виды туризма в регионе Республика Тыва / СОТИ (система обмена туристкой информацией): официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nbcrs.org/regions/respublika-tyva/prioritetnye-vidy-turizma-v-regione> (дата обращения: 05.12.2024).

14. Национальный туристический рейтинг: официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rustur.ru/nacionalnyj-turisticheskij-rejting-2023?roistat_visit=2229573 (дата обращения: 01.11.2024).

NVTMDE



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 72–77.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 72–77.

Научная статья

УДК 364.35-624(575.1)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Икрамов Мурат Акрамович¹
Икрамов Максад Муратович²
^{1, 2} Ташкентский государственный
экономический университет,
Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы управления процессами реструктуризацией промышленных предприятий Республики Узбекистан, выработана концепция по проведению данного процесса, а также предложена матричная модель управления реструктуризацией, позволяющая конкурировать предприятия как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Ключевые слова: промышленное предприятие, реструктуризация, инвестиции, матричная модель, механизм управления.

Для цитирования: Икрамов М. А., Икрамов М. М. Проблемы управления процессами реструктуризации предприятий и пути их решения // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 72–77.

Original article

PROBLEMS OF MANAGING THE PROCESSES OF ENTERPRISE RESTRUCTURING AND THE WAYS OF THEIR SOLUTION

Ikramov Murat A.¹
Ikramov Maksad M.²
^{1, 2} Tashkent State University of Economics,
Tashkent, Republic of Uzbekistan

Abstract. This article considers the issues of managing the processes of restructuring of industrial enterprises of the Republic of Uzbekistan, develops a concept for carrying out this process, and proposes a matrix model of restructuring management, allowing enterprises to compete both in the domestic and foreign markets.

Keywords: industrial enterprise, restructuring, investments, matrix model, management mechanism.

For citation: Ikramov M. A., Ikramov M. M. Problems of managing the processes of enterprise restructuring and the ways of their solution. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:72–77. (In Russ.)

© Икрамов М. А., Икрамов М.М., 2024.

В Узбекистане осуществляется активная работа по совершенствованию управления процессами реструктуризации промышленных предприятий, с целью обеспечения экономической стабильности и развития экономики страны. В рамках принятой Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы намечено увеличение доли промышленного производства в валовом внутреннем продукте [1].

Целью реструктуризации предприятия является выбор наиболее эффективной модели использования ресурсов, технических, технологических, организационных, коммерческих, экономических и других возможностей и ее адаптации с учетом спроса к рыночным условиям. В связи с этим на самом предприятии должна формироваться система менеджмента, обеспечивающая конкурентоспособность, устойчивость работы в условиях неопределенности и риска.

Как нам представляется, для осуществления такой реструктуризации необходимо привлекать инвестиции, как внешние, так и внутренние; при этом особое внимание уделить составу привлеченных инвестиций в основной капитал предприятий. В табл. 1 нами сведена информация о привлеченных инвестициях в Республике Узбекистан за последние 25 лет.

Таблица 1

Состав привлеченных инвестиций в основной капитал

	2000–2005	2006–2010	2011–2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Состав привлеченных средств, %									
Привлеченные средства	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из них:									
Бюджетные средства	38,84	17,35	11,0	9,51	9,11	7,76	10,75	15,7	12,7
Банковские кредиты и другие заемные средства	9,76	12,07	24,16	23,64	23,91	30,69	18,53	21,3	24,8
Иностранные инвестиции и кредиты	48,33	55,91	43,69	45,41	45,16	41,90	64,64	44,5	40,8
Прочие источники (внебюджетные фонды)	3,07	14,67	21,15	21,44	21,82	19,66	6,08	18,5	21,7

По данным табл. 1 видна тенденция увеличения роли банковских кредитов и других заемных средств, а также других источников, куда входят различные внебюджетные фонды, и различных вкладчиков, в том числе самого населения [2].

Объем инвестиций в основной капитал за первый квартал 2024 года в Республике Узбекистан составил 107,1 трлн сумов, по сравнению с соответствующим периодом 2023 года это составило 174,5%. Из них 75,9% или 81,3 трлн сумов инвестиций в основной капитал было профинансировано за счёт привлечённых средств, 24,1% или 25,8 трлн сумов – счёт собственных средств предприятий, организаций и населения [3].

Если взглянуть на темпы роста объема инвестиций за последние пять лет, то становится очевидным, что с 2020 года он увеличивался и достиг 104,6%, в 2021 году наблюдалось незначительное снижение – 97,8% (что связано с пандемией), в 2022 году он увеличился до 115,2%, а затем продолжил расти и к настоящему времени составил 174,5%.

Наиболее высокие показатели и темпы роста по источникам финансирования инвестиций в основной капитал были отмечены за счёт прямых инвестиций, что по сравнению с аналогичным периодом 2023 года составило 258,0%. Наряду с этим за счёт кредитов банков и других заемных средств было освоено 5,2 трлн сумов (от общего объема инвестиций в основной капитал 4,8%), иностранных кредитов под гарантию – 5,2 трлн сумов (4,8%), негарантированных и других инвестиций и кредитов – 35,3 трлн сумов (33,0%), фонда реконструкции и развития – 0,4 трлн сумов (0,4%), республиканского бюджета – 1,7 трлн сумов (1,6%) и др.

На наш взгляд, для того чтобы эффективно использовать инвестиции в основной капитал, следует управлять процессом реструктуризации предприятий. В этой связи нами предлагается модель, которая служит достижению этой цели (рис. 1).

К сожалению, следует отметить, что в большей степени реструктурируемые предприятия Узбекистана относятся к средне- и низко-технологическому типу. К высоко-технологичным относятся лишь предприятия машиностроения, такие как UzAuto, Тракторный завод, что составляет незначительное количество.

Изучение принципиальной схемы реструктуризации предприятий на основе правил экономической систематизации требует рассмотрения ее одновременно как трехуровневой совокупности установок: реструктуризация предприятий как правомерный взгляд на процесс модернизации; реструктуризация предприятий как элемент диверсификационной политики государства; реструктуризация предприятия как комплекс мер, направленных на адаптацию к новым условиям и эффективное управление.

На начальном этапе проводится комплексная диагностика текущего состояния предприятия, анализируется влияние внешней и внутренней среды на деятельность и конкурентоспособность предприятий, учитывая требования глобализации и цифровизации.

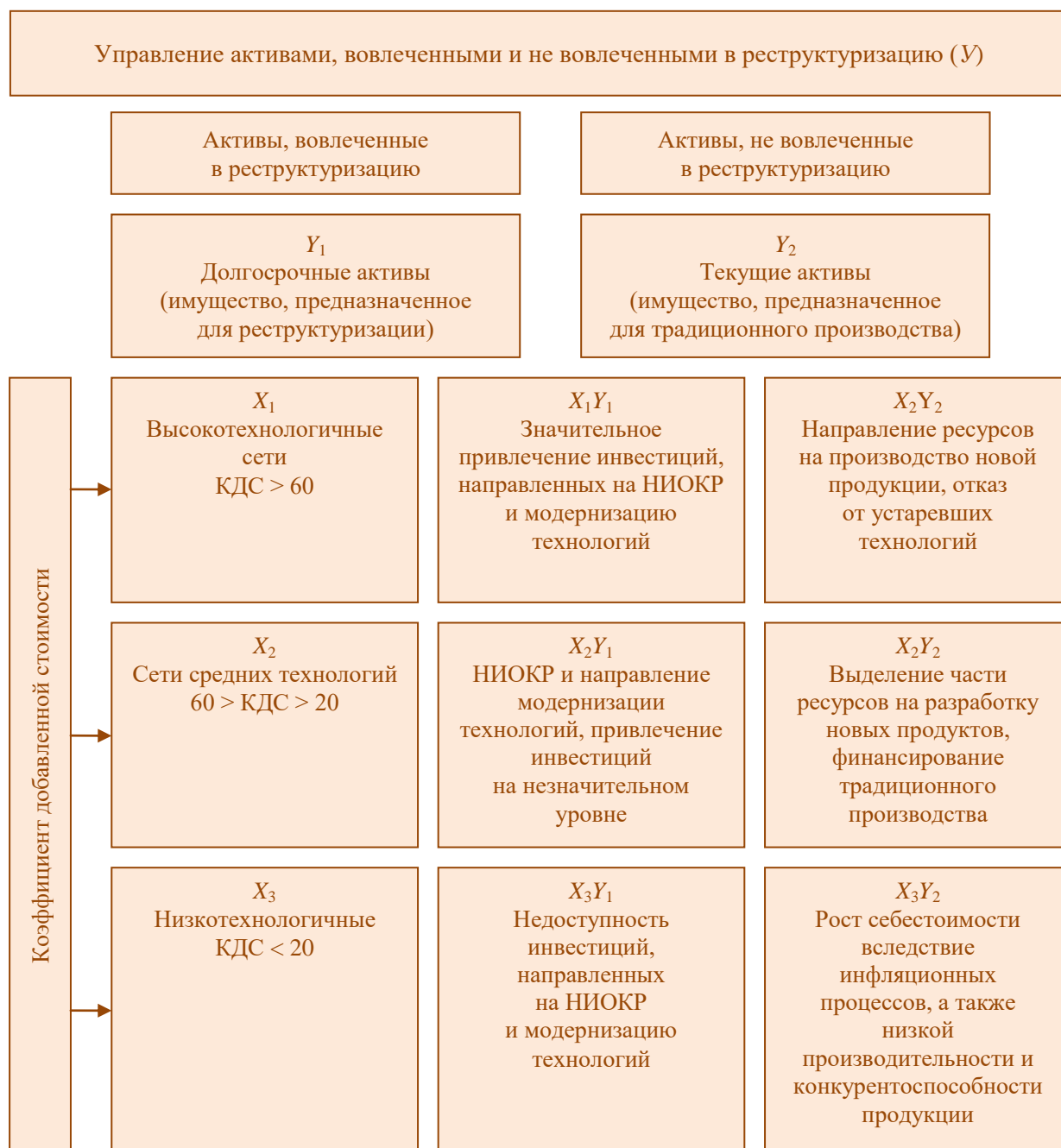


Рис. 1. Матричная модель управления реструктуризацией и по уровню технологического развития сетей

В целях ускорения структурного преобразования предприятий промышленности Узбекистана, как нам представляется, следует придерживаться концепции механизма системного управления, один из которых мы приводим на рис. 2. В матричной модели нами была попытка отобразить особенности развития промышленного предприятия Республики Узбекистан после пандемийного периода.

Такой подход позволил представить механизм управления процессом реструктуризацией предприятия как динамичную систему, гибкую к изменениям внешней и внутренней среды, отвечающую требованиям перспективного развития предприятия, позволяющую быть конкурентоспособным на рынке. Здесь надо отметить, что в этом направлении существуют определенные научные исследования наших ученых, изучение их позволило нам разработать концептуальную модель процесса реструктуризации предприятия [4; 5]. На рис. 3 приведена данная модель, которая, на наш взгляд, позволяет достичь поставленной цели. Такой подход позволил представить механизм управления процессом реструктуризации предприятия как динамическую систему, гибкую к изменениям рынка, отвечающую требованиям Промышленность 4.0 и 5.0.

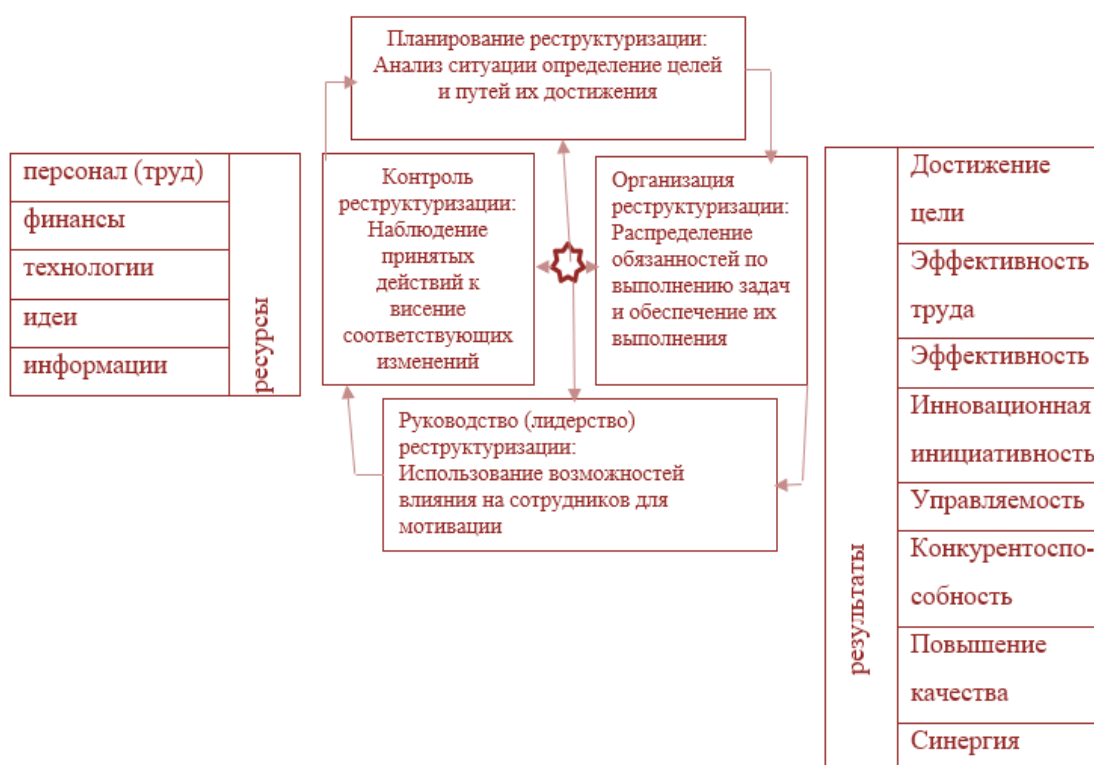


Рис. 2. Концепция механизма системного управления реструктуризацией предприятия

Как мы указывали выше, с одной стороны, необходима реструктуризация предприятия, а с другой – обеспечение населения рабочими местами, чего требует социально-экономическая политика нашей страны.

Таким образом, процессы реструктуризации промышленных предприятий являются очень сложными, требующими высокой квалификации работников, эффективного использования финансовых и других ресурсов. При этом следует помнить, что при управлении этим процессом необходимо учитывать особенности каждого предприятия. В этой связи, как нам представляется, следует шире использовать возможности государственно-частного партнёрства, включающего совместную реализацию проектов, имеющих важное социально-

экономическое значение для экономики страны. Здесь также надо отметить, что такое положение вытекает из требований Промышленность 5.0.



Рис. 3. Концептуальная модель процесса реструктуризации предприятия

Список источников

1. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-60 «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы» от 28.01.2022 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.norma.uz

2. Асаул А. Н., Асаул М. А., Икрамов М. А. и др. Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов: анализ и прогнозирование рыночной конъюнктуры: Учебник [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/369376235_modelirovanie_i_prognozirovanie_socialno-ekonomiceskih_processov_analiz_i_prognozirovanie_rynocnoj_konunktury.

3. Сулаймонов Б. А. Совершенствование управления процессами реструктуризации на предприятиях. Автореферат дисс. PhD. — Ташкент, 2023.

WAKDNY



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 78–82.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 78–82.

Научная статья

УДК 378

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССАХ ОБУЧЕНИЯ

Мирвосикий Хилола Хабибуллаевна
Ташкентский государственный
транспортный университет,
Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация. В данной статье рассматривается общее понятие тайм-менеджмента, а также самого определения времени для того, чтобы понять, насколько важно управление временем в процессе обучения с точки зрения деятельности преподавателя как основного посреднического звена между информацией и учащимися. Для эффективного процесса передачи и усвоения информации преподаватель выступает в качестве менеджера, который должен правильно распределять свои рабочие обязанности и находить баланс между всеми аспектами своей работы. В результате правильного распределения и разбивки академического часа на части преподаватель сможет создать более структурированную и организованную среду среди учащихся, что позволит избежать рутинности в течение занятия, поможет повысить фокусировку внимания учеников на информации в рамках урока, а также повысить их вовлеченность в учебный процесс.

Ключевые слова: учебный процесс, преподаватель, учащийся, время, тайм-менеджмент.

Для цитирования: Мирвосикий Х. Х. Особенности применения тайм-менеджмента в процессах обучения // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 78–82.

Original article

FEATURES OF THE USE OF TIME MANAGEMENT IN THE LEARNING PROCESS

Mirvosiky Hilola Kh.
Tashkent State Transport University,
Tashkent, Republic of Uzbekistan

Abstract. This article examines the general concept of time management, as well as the definition of time itself, in order to understand how important time management is in the learning process from the point of view of the teacher's activity as the main intermediary between knowledge and students. For an effective process of transmitting and assimilating information, the teacher acts as a manager who must correctly distribute his/her work responsibilities and find a balance between

all aspects of his/her work. As a result of the correct allocation and dividing the academic hour into parts, the teacher will be able to create a more structured and organized environment among students. This organization allows you to avoid routine during the lesson, which will help to increase the focus of students' attention on information within the lesson, as well as increase their involvement in the process.

Keywords: educational process, teacher, student, time, time management.

For citation: *Mirvosikiy H. H. Features of the application of time management in learning processes. Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024; 20:78–82. (In Russ.)*

Правильно распределяя время, преподаватели могут оптимизировать свою производительность, создавать структурированную среду обучения и в конечном счете повысить успеваемость учащихся.

Тайм-менеджмент позволяет преподавателям находить баланс между своими обязанностями и личным благополучием, предотвращает эмоциональное выгорание и способствует успешной и устойчивой преподавательской карьере.

Время – это основной ресурс каждого человека, и от того, как мы относимся к каждому часу и минуте своей жизни, во многом зависит реализация нашей стратегии. Тайм-менеджмент, или наука управления временем, предлагает всевозможные техники и приемы, позволяющие беречь драгоценное время, распределять его более рационально и благодаря этому быстрее достигать своих целей [1].

В процессе образования одну из ведущих ролей играет управление. Касается это не только административного сектора образовательных учреждений, но и преподавательского состава. Для преподавателя важно «держат» аудиторию, сосредотачивать внимание не только на подачу информации, но и на то, как учащийся ее усваивает. Ведь в результате передачи информации, основанной на теоретических знаниях преподавателя, а также жизненном опыте, при правильном ее усвоении, будет формироваться личность, как часть социума. В данной позиции преподаватель рассматривается с точки зрения организации учебно-образовательного процесса и при неправильном его ведении, ответственность находится в его руках. Чтобы избежать ошибок в процессе передачи информации, организации урока, необходимо особое внимание уделить правильному распределению дел, что неразрывно связано с управлением времени. Но здесь возникает вопрос, возможно ли вообще управлять временем? Для этого следует рассмотреть самое понятие времени и его управления.

Понять, что такое «время» пытались и пытаются на протяжении всего существования человечества. В разные периоды истории, люди пытались донести суть этого понятия через призму личного мнения такие как, например, А. А. Зиновьев [2, с. 528], Б. М. Моисеев [5, с. 155-162] или более раннее мнение, данное Эйнштейном в его книге «Наука. Величайшие теории» [10], где на более популярном языке он пытается объяснить, что такое время, через призму теории относительности и квантовой механики. Или такое определение: «Время – форма протекания физических и психических процессов, условие возможности изменения [6]. Одно из основных понятий философии и физики, мерило длительности существования всех объектов, характеристика последовательной смены их состояний в процессах и самих процессов, изменения и развития» [4, с. 441].

Единой общепризнанной теории, объясняющей и описывающей такое понятие, как «время», не существует. Выдвигается множество теорий (они также могут быть частью более общих теорий и философских учений), пытающихся обосновать и описать это явление. Но поскольку состояния всего нашего мира зависят от времени, то и состояние какой-либо системы тоже может зависеть от времени, как обычно и происходит [11].

Таким образом, опираясь на вышесказанное, получается, что время как таковое понятие относительное, которым не то, чтобы управлять, но даже толком объяснить никто не может. Так что же такое тайм-менеджмент? Для ответа на этот вопрос следует рассмотреть различные подходы и взгляды об управлении временем.

В Dictionary.com тайм-менеджмент определяется как «анализ того, как расходуется рабочее время, и расстановка приоритетов задач с целью максимизации личной эффективности на рабочем месте». Учитывая, что корни тайм-менеджмента уходят в мир бизнеса, это довольно четкое определение [12].

Рассмотрим также мнение Д. Кеннеди: «Секрет личного, финансового и предпринимательского успеха зависит от того, насколько умно вы используете свое время и насколько вы позволяете другим его у вас украсть» [3].

Здесь же он приводит формулу, которая четко описывает, по каким критериям человек может оценить стоимость его часа работы, как результат тайм-менеджмента [3]:

$$\begin{aligned} & \text{Стоимость рабочего часа} = \\ & = ((\text{количество рабочих часов}) \times (\text{количество рабочих дней в году})) / (\text{годовой заработок}) \end{aligned}$$

Как определяют другие ученые, тайм-менеджмент – система планирования, организации, учёта и контроля использования рабочего и личного времени с целью повышения эффективности работы [8, с. 79].

В двух словах, на наш взгляд, тайм-менеджмент – это эффективное управление своим временем. Разумное планирование времени, или тайм-менеджмент, позволяет вам чувствовать, что в течении вашего дня есть пара дополнительных часов. Тайм-менеджмент может применяться в разных областях: управление своим рабочим временем, учебой (для преподавателей и учащихся) и повседневной жизнью.

Итак, тайм-менеджмент гармонично вписывается в рабочую деятельность преподавателя. Преподаватель за ведение урока, в рамках которого должно учитываться планирование времени, отведенного на занятие, разделение занятия на отдельные части (теоретическая часть, практическая, вовлечение аудитории в обсуждение и т. д.). Как мы уже отметили, тайм-менеджмент играет важнейшую роль в профессии преподавателя. Как воспитатели, преподаватели отвечают за решение множества задач, от планирования занятий, их проведения и оценки знаний.

Помимо самих занятий, у преподавателя есть множество других задач, связанных с ведением и управлением учебной деятельности, которая предусматривает ведение документации, отчетности, научная работа и др. Эффективное управление временем позволяет преподавателям эффективно выполнять

свои обязанности, гарантируя, что они смогут уделять достаточно времени и внимания каждому аспекту своей работы.

XXI век предъявляет новые требования к каждому из нас, кем бы мы ни были: менеджерами и специалистами, руководителями, студентами или владельцами собственных предприятий. Экономическая ситуация быстро меняется, объем получаемой нами информации растет изо дня в день, усиливается конкуренция, в том числе и на рынке труда [7, с. 6].

В заключение следует резюмировать, что тайм-менеджмент для педагога – технология организации педагогом своего времени и увеличения эффективности его использования. Подразумевает совокупность действий по тренировке осознанного контроля над количеством времени, которое затрачивается на определенные виды деятельности и посредством которого можно существенно увеличивать свою продуктивность и результативность [9].

На рис. 1 нами приведена структура последних достижений искомого результата, а в нашем случае это подготовка высококвалифицированного специалиста, обладающего высоконравственной позицией, умеющего работать в условиях рыночных отношений.



Рис. 1. Пирамида последовательности подготовки специалиста
Составлено автором

Основная задача преподавателя заключается в том, чтобы правильно распределить время занятия на части такие, как теория, практика, когда учащимся даются задания для индивидуального или группового выполнения, и далее вовлечение учащегося непосредственно в сам процесс урока, в качестве основного участника в виде диалога вопрос-ответ, проблема-решение, явление-следствие-результат и т. д.

Эффективным управлением временем является постановка задач в виде четко сформулированного плана. Преподаватели должны разбить урок на конкретные части, так как это помогает лучшему восприятию, а следовательно, усвоению материала и помогает добиться повышения успеваемости учащихся за счет внедрения новых стратегий обучения.

Определяя приоритеты, преподаватели могут сосредоточить свое время и энергию на задачах, которые соответствуют их целям, гарантируя, что они добьются прогресса в наиболее важных областях своей работы.

Список источников

1. *Архангельский Г. А.* Тайм-менеджмент. Полный курс. — М.: Альпина Диджитал, 2008.
2. *Зиновьев А. А.* Фактор понимания. — М.: Алгоритм, Эксмо, 2006. — 528 с.
3. *Кеннеди Д.* Жесткий тайм-менеджмент: Возьмите свою жизнь под контроль / Пер. с англ. — 6-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2019.
4. *Матяш Т. П.* (ред.). Философия науки. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. — 441 с.
5. *Моисеев Б. М.* Время как философская категория и как физическая величина // Вестник ВГУ. Серия: Философия. — 2013. — № 1. — С. 155–162.
6. *Смирнов А. В.* Время / Новая философская энциклопедия / Ин-т философии РАН»; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета *В. С. Стёпин*, зам. предс.: *А. А. Гусейнов*, *Г. Ю. Семигин*, уч. секр. *А. П. Огурцов*. — 2-е изд., испр. и допол. — М.: Мысль, 2010.
7. *Телегина Т. В., Лукашенко М. А., Бехтерев С. В.* Тайм-менеджмент. Полный курс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m.ibooks.ru/products/375910?category_id=13147.
8. *Трейси Б.* Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управлением собственным временем / Пер. с англ. *А. Евтеева*. — М.: СмартБук, 2008 — 79 с.
9. *Шаврина И. Ю.* Тайм-менеджмент в работе учителя / Международный педагогический портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://solncesvet.ru/opublikovannyie-materialyi/taum-menedjment-v-rabote-uchitelya.16596943165/>
10. *Эйнштейн А.* Наука. Величайшие теории. — М.: ДеАгостини, 2015.
11. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Время#CITEREFМатяш2007>
12. <https://www.dictionary.com/browse/time-management>.

EKEYRE



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 83–87.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 83–87.

Научная статья

УДК 658.5

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Набиева Малика Умидовна¹
Назаров Валентин Игоревич²
¹ Университета Вебстер, США
² Ташкентский государственный
экономический университет,
Ташкент, Республика Узбекистан

Аннотация. В данной статье показаны особенности инновационной деятельности промышленных предприятий Узбекистана, раскрыта необходимость ускорения процессов цифровизации на этих предприятиях, осуществлена оценка влияния внешних факторов.

Ключевые слова: инновация, информационная коммуникация, этапы инновационной деятельности, оценка влияния факторов.

Для цитирования: Набиева М. У., Назаров В. И. Особенности инновационной деятельности промышленных предприятий в Узбекистане // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 83–87.

Original article

FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UZBEKISTAN

Nabieva Malika U.¹
Nazarov Valentin I.²
¹ Webster University, USA
² Tashkent State University of Economics,
Tashkent, Republic of Uzbekistan

Abstract. This article shows the peculiarities of innovation activity in industrial enterprises of Uzbekistan, reveals the need to accelerate the processes of digitalization in these enterprises, and assesses the impact of external factors.

Keywords: innovation, information and communication, stages of innovation activity, assessment of the influence of factors.

For citation: Nabieva M. U., Nazarov V. I. Features of innovative activities of industrial enterprises in Uzbekistan. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:83–87. (In Russ.)

Учитывая углубление процесса глобализации и нестандартные экономические условия в мире, реализуется ряд мер по совершенствованию инновационной деятельности промышленных предприятий посредством информационных технологий и как следствие, по достижению устойчивого экономического роста. В частности, за последние десятилетия в рейтинге Всемирной организации интеллектуальной собственности Global innovation index 2021 группа тройки инновационных экономик с точки зрения получения дохода: «Швейцария была названа мировым лидером в области инноваций в одиннадцатый раз, получив 65,5 баллов из 100, Швеция – на 2 месте с 63,1 баллом, и Соединенные Штаты – на 3 месте с 61,3 баллами. Южная Корея также добилась самого большого результата в рейтинге, поднявшись с 10-го места в 2020 году на 5-е в 2021 году» [1]. Наблюдаются устойчивые темпы роста развивающихся стран.

В законе Республики Узбекистан «Об инновациях» [2], а также в принятой Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы [3] поставлены задачи по совершенствованию инновационной деятельности промышленных предприятий как основной отрасли экономики Узбекистана, а также предусмотрены мероприятия по их достижению. К сожалению, по оценкам всемирной организации, Узбекистан находится на 65-м месте по значимости информационно-коммуникационных технологий в улучшении инновационного развития [1]. Конечно, процесс цифровизации требует применения более современных методов и возможностей инновационного развития, что в первую очередь важно для промышленных предприятий.

Инновационная деятельность представляет собой совокупность процессов по внедрению новшеств, созданию и коммерциализации конкурентоспособных видов продукции посредством новых технологий. На рис. 1 нами осуществлена попытка отразить эти этапы в схематической форме.

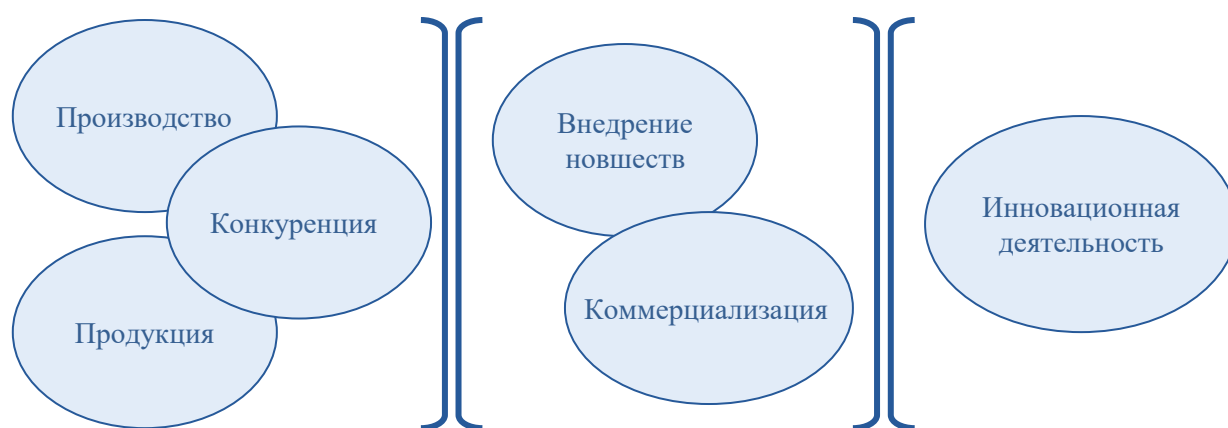


Рис. 1. Этапы внедрения новшеств

Отдельно следует отметить, что в последние годы увеличивается количество научно-исследовательских учреждений и предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Главным фактором развития нашей национальной

экономики является особое внимание к инновационной деятельности и ее стимулирование, применение зарубежного опыта в научно-исследовательской работе и повышение научного потенциала кадров.

Экономическая литература, а также исследования промышленных предприятий автомобильной промышленности Республики Узбекистан показывают, что на их инновационную деятельность влияют различные факторы (рис. 2). Нами были проведены расчеты по оценке влияния данных экономических показателей (факторов) на объем продукции, произведенной в промышленном секторе экономики нашей страны.



Рис. 2. Оценка влияния макроэкономических показателей на уровень развития промышленного сектора экономики

Следовательно, показатели объема коммуникационных информационно-коммуникационных услуг в экономике, объемы произведенной инновационной продукции (товаров, работ и услуг), затраты на инновации и объема выполненных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок оказывают прямое положительное влияние на макроэкономический показатель промышленного производства в нашей стране. Достижение высоких результатов по этим показателям в экономике также создает основу для производства промышленной продукции.

Исходя из расчетов, следует отметить, что если объем информационных технологий в экономике, по которому был рассчитан факторный показатель, в 2022 году составит 20,04 трлн сум и, как ожидается, к 2026 году он будет равен 44,11 трлн сум, то посредством его влияния итоговый показатель – объем промышленного производства – в свою очередь составит 428,96 трлн сум, а к 2026 году этот показатель составит 708,96 трлн сум. Мы считаем целесообразным выразить результаты расчета в графической форме, чтобы четко отразить эту зависимость (рис. 3).

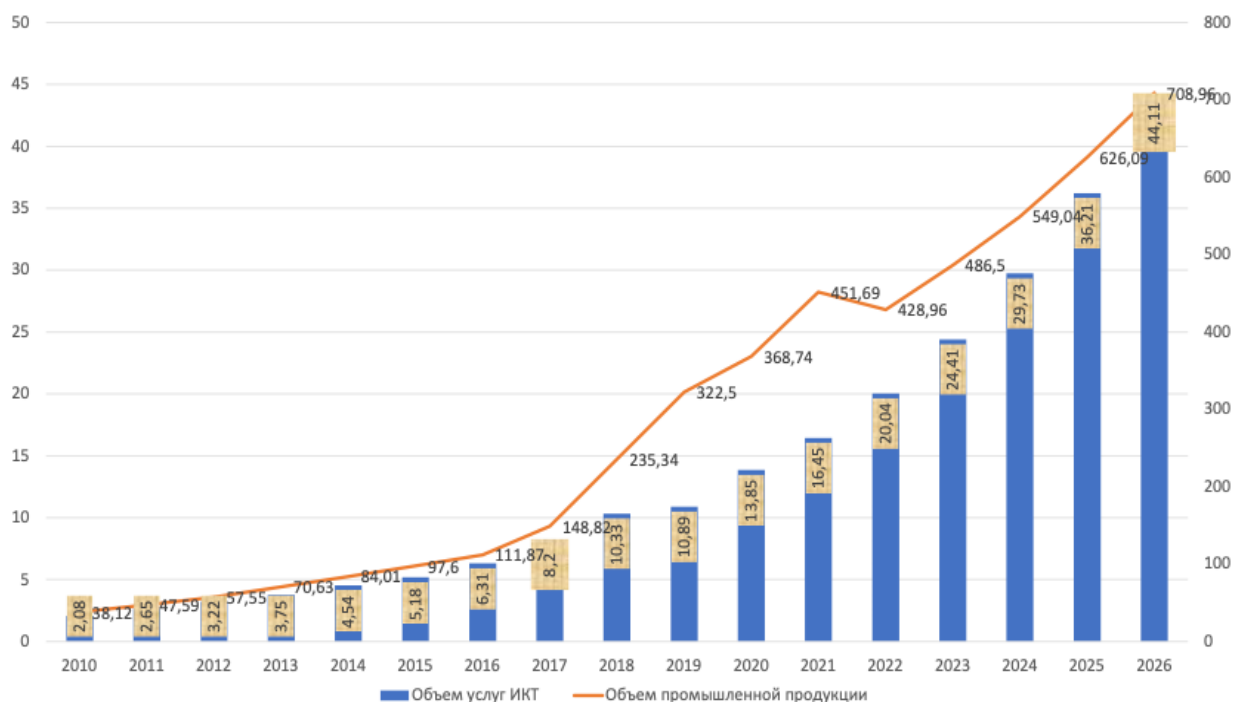


Рис. 3. Уровень роста интегрального показателя

Как отмечалось выше, отчетливо видна взаимосвязь между наблюдаемыми годами и прогнозируемыми годами и уровнем развития информационно-коммуникационных технологий и уровнем производства промышленной продукции. Объем информационно-коммуникационных услуг в 2022 году составил 20,04 трлн сум, объем промышленного производства, в свою очередь, составил 428,96 трлн сум.

Уровень роста интегрального показателя, характеризующего уровень развития сферы информационно-коммуникационных технологий нашей страны, находится в пределах прогнозных параметров, к 2026 году его величина составит 44,11 трлн. сум, объем производства промышленной продукции, соответственно, составит 708,96 трлн. сум.

Если объем информационно-коммуникационных услуг в 2023, 2024 и 2025 годах составил 24,41, 29,73 и 36,21 трлн сум соответственно, то объем промышленной продукции в 2023 году составит 486,5 трлн сум, в 2024 году – 549,04 трлн сум, а в 2025 году – 626,09 трлн сум.

Эти обстоятельства доказывают нам, что существует взаимосвязь между факторным показателем – уровнем развития информационно-коммуникационных услуг и результативным показателем – объемом промышленной продукции, а коэффициент корреляции доказывает высокую степень плотности этой взаимосвязи.

Основываясь на эмпирических данных за 2010–2021 годы, а также прогнозных показателях, рассчитанных на 2022–2026 годы, можно сказать, что если в 2022 году предоставлены услуги информационно-коммуникационных тех-

нологий на сумму 20,04 трлн сум, то это позволило достичь объемов производства инновационных продуктов и товаров на сумму 39,17 трлн сум.

Следует отметить, что если темпы роста сферы информационно-коммуникационных технологий нашей страны будут в пределах прогнозных параметров, то к 2026 году его величина может составить 44,11 трлн сум, объем производства инновационных продуктов и товаров в экономике – 54,28 трлн сум.

Список источников

1. Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.wipo.int.
2. Закон Республики Узбекистан «Об инновациях» от 04.07.2020 №630.
3. Указ Президента Республики Узбекистан «Стратегии развития нового Узбекистана на 2022–2026 годы» от 24.01.2022.
4. Магнус Я. Р. и др. Эконометрика. Начальный курс. — М.: Дело, 2021.
5. Jeffrey M. Woolfbridge *Introductory Econometrics*, Cengage Learning, 2016, 818 p.
6. Хасанова Н. А. Совершенствование инновационной деятельности промышленных предприятий на основе информационных технологий: Автореферат дисс. PhD. — Ташкент, ТГТУ, 2023.

JSXQXC



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 88–94.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 88–94.

Научная статья

УДК 331.108.38

САМООПРЕДЕЛЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ РАБОТНИКОВ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Потемкин Валерий Константинович
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В современных условиях интенсивных преобразований общественных отношений преимущественное внимание предприятиями уделяется технико-технологическому и экономическому сопровождению инновационных процессов, в то время как ключевой движущей силой инноваций остаются работники предприятий, обладающие знаниями, навыками и компетенциями, способностями к самооценке и саморазвитию, адаптации в изменяющемся контексте. В статье проведен анализ динамики развития инновационных процессов и соответствующих изменений требований к квалификации работников предприятий, особое внимание уделено проблемам адаптации молодежи. Сформулированы направления улучшения условий труда, системы внутриорганизационного сотрудничества, способствующих смыслообразованию в деятельности, адаптации работников и развитию человеческого потенциала инновационных предприятий.

Ключевые слова: саморазвитие работников, адаптация работников, смыслообразование, инновационные предприятия, молодежь, инновационное развитие, человеческий потенциал.

Для цитирования: Потемкин В. К. Самоопределение и адаптация работников к деятельности инновационных предприятий // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 88–94.

Original article

SELF-DETERMINATION AND ADAPTATION OF EMPLOYEES TO THE ACTIVITIES OF INNOVATIVE ENTERPRISES

Potemkin Valeriy K.
Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. In the modern conditions of intensive transformations of social relations, enterprises pay primary attention to technical, technological and economic support of innovative processes, while the key driving force of innovation remains the employees of enterprises with knowledge, skills and competencies, abilities for self-assessment and self-development, adaptation in a

changing context. The article analyzes the dynamics of the development of innovative processes and the corresponding changes in the requirements for the qualifications of enterprise employees, special attention is paid to the problems of adaptation of young people. The directions for improving working conditions, the system of intra-organizational cooperation that contribute to meaning-making in activities, adaptation of employees and the development of human potential of innovative enterprises are formulated.

Keywords: self-development of employees, adaptation of employees, meaning-making, innovative enterprises, youth, innovative development, human potential.

For citation: Potemkin V. K. Self-determination and adaptation of employees to the activities of innovative enterprises. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:88–94. (In Russ.)

В современных условиях общественных трансформаций значительное внимание уделяется технико-технологическому, информационному и цифровому сопровождению деятельности инновационных предприятий, которые обеспечивают управленческую и профессиональную прозрачность всех без исключения видов деятельности, усиливают причастность различных профессионально-квалификационных групп работников к эффективной работе, стимулируют приобретение общественно значимых компетенций, соответствующих требованию качественно нового человеческого потенциала. К. Шваб отмечал, что уже в первой четверти XXI в. создаваемые новые технологии, общие модели и рынки труда приведут к изменениям 35% умений знаний и навыков, составляющих основу профессиональных компетенций работников предприятий и организаций, развитию когнитивных способностей, навыков работы с большими данными, используемыми для формирования и реализации управленческих решений [10]. Целый комплекс исследований, проводимых в последние 20–25 лет, позволяет нам утверждать, что человеческий потенциал необходимо рассматривать не только с позиции слабых сигналов регрессивного развития коллективной работы персонала предприятий, среди которых:

- частые перемены в ходе выполнения технологических операций – 18,0%;
- ситуативный способ выполнения производственного задания – 32,0%;
- перегруженность в работе за счет выполнения непредусмотренных работ в технологическом процессе – 14,0%;
- запоздалое формирование компетенций при появлении новых технических средств труда и технологий – 44,0%;
- неопределенность социально-трудовых отношений в коллективе – 27,0%;
- управленческие решения при отсутствии системы их обеспечения – 15% [8, с. 10],

но и как готовность работников к возможным изменениям в составе инновационной деятельности, как способность человека к самооценке, саморазвитию, формированию общественно значимой позиции в жизнедеятельности, жизнеспособности и жизнеобеспечении людей.

О степени такой готовности можно судить по тому, что в человеческом потенциале до настоящего времени не выделены: потенциал психической напря-

женности; потенциал эмоционального реагирования на современные вызовы в деятельности предприятия; потенциал функционально-ролевого взаимодействия в коллективе; потенциал признания достижений в работе; потенциал самовыражения (особенности, способности, склонности); потенциал активизации социально-профессиональной деятельности; потенциал социального здоровья [3; 4; 5; 9]. Однако, если в стратегии развития предприятий ранее делался акцент на текущем состоянии производственно-экономической деятельности, «расшировке узких мест», то в настоящее время на такие направления работы, как:

- оценка инвестиционной эффективности инновационного проекта;
- выявление и демонстрация объемов и роста сбыта нового инновационного продукта;
- анализ конкурентных преимуществ новации и в целом корпорации, позволяющих рассчитывать на завоевание и /или удержание определенной доли конкурентного монополизированного либо состязательного рынка;
- учет конъюнктуры и позиции корпорации (предприятий) на рынках ресурсов, потребляемых в инновационных процессах;
- анализ рисков осуществления инновационного проекта и планирование мероприятий для их минимизации;
- планирование стартового баланса корпорации (предприятий) и научное обоснование привлекаемых венчурных инвестиций;
- обоснование на среднесрочный период (до 2–3 лет) планов балансов и счетов прибылей и убытков корпорации (предприятий);
- оптимизация деятельности по определению цен продажи и продукта, объема выпуска товаров и услуг, структуры затрат и располагаемых стартовых инвестиций в инновационные проекты [7].

В стратегии деятельности предприятий Дж. Глинн выделял поведенческий аспект, основанный на взаимодействии групп работников в реализации выбранных целей, где основная цель – это линия поведения работников [1, с. 6]. Не вызывает сомнений, что современный работник предприятия сталкивается с необходимостью многогранных, более сложных к восприятию, возможно, ситуативных, но влияющих на результаты деятельности предприятий, процессов коллективной деятельности, что в конечном счете влияет на социально-профессиональный, поведенческий конструкт личности. При этом заметим, что, по мнению абсолютного большинства выпускников вузов, они практически не привлекаются к обоснованию, внедрению новых инновационных проектов и технологий, участию в использовании компетенций в структуре управленческих решений, организации инновационной деятельности. Кроме того, молодые работники на предприятиях и в организациях сталкиваются:

- с принижением на предприятии общечеловеческих и профессиональных качеств молодежи – 85,0%;
- с проявлением недоверия со стороны руководителей и «старожилов» к молодежи при выполнении ответственных и хорошо оплачиваемых работ – 78,0%;

- с принуждением со стороны руководителей к выполнению работ более низкой квалификации, рутинных операций и функций – 67,0%;
- с втягиванием молодежи во внутригрупповые конфликты, «подставы» и интриги – 58,0%;
- с организацией труда молодежи по остаточному признаку – 42,0%;
- с отстранением молодежи от вопросов стратегического планирования, инновационного развития работ, характеризующихся как ноу-хау, имеющих статус коммерческой тайны – 40,0%;
- с выполнением за счет молодежи общественных работ по благоустройству, уборке и т. п. – 34,0%.

Подобные факты в управленческой деятельности на предприятиях, по мнению молодых специалистов, приводят к отсутствию состязательности в труде (38,0%), возможности самореализации на предприятии (72,0%), возможности внести вклад в достижение результатов работы коллектива (80,0%). А ведь на основании самооценок выпускниками вузов – молодыми специалистами образовательный процесс оценивается достаточно высоко (2010, 2016, 2019 гг.) с позиции не только профессионализации, но и формирования гражданской позиции: чувство долга – 71,6; 71,8; 82,0%; чувство собственного достоинства – 55,7; 59,0; 72,1%; ответственности перед обществом – 53,2; 55,0; 64,0%; верности традициям — 46,6; 42,4; 47,5%; честности — 43, 0; 41,0; 58,0 % и т. д. Несмотря на трудности адаптации к профессиональной деятельности на предприятиях и в организациях молодые работники-выпускники вузов предпринимают усилия для саморегуляции своего поведения (табл. 1).

Можно утверждать, что выпускники вузов не только обладающие качественно новыми знаниями по сравнению со специалистами, получившими высшее образование 15–20 лет назад, могут принести значительно больше пользы в инновационном развитии предприятий. Если обратиться к сравнительным исследованиям процессов управления на западных и отечественных предприятиях, то окажется, что по постановке целей, включенности в реализацию целей, полноте использования знаний и способностей работников, ответственному поведению персонал российских предприятий отстает от западных предприятий на 10-30 пунктов [2]. К началу XXI в. в 431 американской и европейской компаниях систематически стали применяться интрасети (47,0%); базы информационных данных (33,0%); информационные модели для принятия сложных решений (35,0%); групповые программы профессионального образования (33,0%); информационные сети для обмена знаниями (24,0%); картографирование опыта посредством использования информационных источников (18,0%) [11]. Включенное наблюдение и последующий опрос экспертов, работающих на частных предприятиях полного технологического цикла в 2023–2024 гг., позволило установить, что: не созданы условия для роста профессиональных компетенций (68,0%); отсутствуют центры инновационного развития, создающего предпосылки для применения новых знаний, опыта работы и компетенций (34,0%); экспериментальные работы не фиксируются в стратегии развития предприятий

(72,0%). Одновременно эксперты предлагали в стратегии инновационного развития предприятий:

- разработать модель подготовки и переподготовки персонала предприятий в системе корпоративного управления персоналом – 61,0%;
- проводить целевые мероприятия повышения квалификации персонала – 58,0%;
- создать систему формирования творческих инновационных коллективов 44,0%;
- дифференцировать оплату труда по результатам работы – 68,0%;
- ввести систему внутрифирменных грантов – 37,0%;
- выделить в структуре управления предприятиями группы стратегического развития – 20,0% [6].

Таблица 1

Самооценки молодыми работниками – выпускниками вузов признаков саморегуляции собственного поведения

№ п/п	Состав признаков саморегуляции собственного поведения студентами вузов	Самооценки признаков саморегуляции собственного поведения студентами вузов, %		
		Неотъемлемая часть моего поведения	Вспоминаю о них по случаю	Хотелось бы использовать, но не знаю как
1	Эмоциональная зрелость и устойчивость характера в неопределенности ситуации	42,0	50,0	8,0
2	Внутреннее спокойствие в критические моменты	27,0	15,0	58,0
3	Умение подходить к решению проблем с разных точек зрения	20,0	60,0	20,0
4	Готовность к любым неожиданным событиям	15,0	35,0	50,0
5	Чувство меры воздействия поведения на обстоятельства жизнедеятельности	8,0	72,0	20,0
6	Восприятие действительности такой, как она есть	82,0	15,0	3,0
7	Наблюдательность	70,0	20,0	10,0
8	Прогнозирование событий	11,0	80,0	9,0
9	Умение извлекать положительный опыт из происходящих событий	24,0	72,0	4,0
10	Стремление понять позицию других лиц	34,0	42,0	24,0
11	Умение подняться над неразрешимой проблемой	4,0	15,0	81,0
12	Способность отстаивания собственной позиции	55,0	10,0	35,0
13	Соблюдение личной свободы и независимости	65,0	15,0	20,0
14	Формирование лидерской позиции	45,0	15,0	40,0
15	Противодействие стихийной, произвольно возникающей, индуцированной социальной напряженности	72,0	24,0	4,0

Руководители среднего звена управления предприятиями (N101) от данных организационных работ зависят:

- активность конкретного работника в труде – 37,0%;
- проявление инициативы и предприимчивости в решении производственных вопросов – 41,0%;
- участие в рационализаторской деятельности 2,0%;
- формирование позиции личной ответственности за результаты своего труда на основе самооценки, самоорганизации и саморазвития – 20,0%.

Важно отметить, что и рабочие, и инженерно-технические работники определяют меру своего участия в повышении эффективности деятельности коллектива предприятий следующим образом:

- интенсивная работа в полную меру сил и способностей – 23,0%;
- ответственный подход к выполнению производственных заданий – 31,2%;
- проявление деловой инициативы – 17,0%;
- бережное отношение к материалам, деталям, энергоресурсам – 24,6%;
- взаимная требовательность в работе – 27,1%;
- овладение основами экономических знаний – 10,0%;
- готовность помочь товарищам по работе – 36,9%;
- нетерпимость к нарушителям трудовой дисциплины – 34,7%;
- стремление реально оказывать влияние на ход дела в коллективе – 24,6%;
- уважительное отношение друг к другу – 34,0%;
- овладение дополнительными производственными функциями – 23,0%.

Приведенные эмпирические данные во многом фиксируют необходимость сотрудничества всех без исключения статусных и профессионально-квалификационных групп работников в инновационном развитии предприятий. В этом сотрудничестве мы видим смыслообразование работ по инновационному развитию предприятий, которое формируется, по мысли Б. Д. Россо, в нескольких областях человеческой деятельности: я (личность работника), другие люди (коллеги, в т. ч. руководители), рабочий контекст (корпоративная культура, личное участие в работе и др.), и духовная жизнь. В данных областях функционируют социально-психологические механизмы, позволяющие работникам находить смысл в деятельности: целостность, аутентичность, самоэффективность, самоуважение, цель, принадлежность, трансцендентность, культурное и межличностное смыслообразование. Взаимодействуя друг с другом, работники предприятий создают вполне осознанно социально-профессиональные общности по развитию человеческого потенциала и эффективного его использования в инновационном развитии предприятий.

Список источников

1. Глинн Дж. Стратегия бизнеса. — 2-е изд. — Новосибирск. ИЭ и ОПП РАН, 1996. — С. 6.
2. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала. — В 2-х т. — Т. 1. — М.: МНИИПУ, 1998. — 768 с.

3. *Заславская Т. И.* Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // *Общественные науки и современность.* — 2005. — № 3. — С. 10
4. *Мордовин С. К.* Человеческий потенциал: принципы и социальные технологии инновационного анализа ситуации. — СПб.: Питер, 2004. — С. 28–33
5. *Потемкин В. К.* Личностный фактор в сфере профессиональной деятельности. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2012. — 320 с.
6. *Потемкин В. К.* Человекоориентированное управление предприятиями: от эмпирических оценок к системной работе // *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований.* — 2023. — № 2(10). — С. 6–14.
7. *Потемкин В. К., Потемкин М. С.* Социальные индикаторы инновационного проектирования в деятельности современных предприятий // *Телескоп: журнал социологических и маркетинговых исследований.* — 2024. — № 2(14). — С. 23.
8. *Потемкин М. С.* Человеческий потенциал в системе корпоративного управления. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2024. — С. 10.
9. *Римашевская Н. М.* Качественный потенциал населения России, взгляд в XXI век // *Проблемы прогнозирования.* — 2001. — № 3. — С. 34–35
10. *Шваб К.* Технологии четвертой промышленной революции / Пер. с англ. / *К. Шваб, Н. Девис.* — М.: Эксмо, 2019. — 320 с.
11. *Ruggles R.* The State of the Notion: Knowledge Management in Practice. *Californian Management Review.* 1998. № 40(3). P. 86–89.

PGEFVH



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 95–106.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of
Economics. 2024. Vol. 20. P. 95-106.

Научная статья

УДК 332.1

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ
И РЕАЛИЗОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
ПЕТРОЗАВОДСКА И ПСКОВА**

Русецкая Ольга Васильевна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Международный центр
социально-экономических исследований
«Леонтьевский центр»,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. В статье выполнен сравнительный анализ инвестиций в основной капитал в Петрозаводском городском округе и городе Пскове в 2012–2021 гг., а также основных инвестиционных проектов, реализованных в этих городах за последние 15 лет. На основе выполненного анализа основных инвестиционных проектов оценены сложившиеся в Петрозаводске и Пскове городские режимы.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, источники финансирования, инвестиционные проекты, отраслевая структура, городские режимы.

Для цитирования: Русецкая О. В. Сравнительный анализ инвестиций в основной капитал и реализованных инвестиционных проектов Петрозаводска и Пскова // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 95–106.

Original article

**COMPARATIVE ANALYSIS
OF INVESTMENTS IN FIXED ASSETS
AND IMPLEMENTED INVESTMENT PROJECTS
IN PETROZAVODSK AND PSKOV**

Rusetskaya Olga V.
Saint-Petersburg State University of Economic,
ICSER Leontief Centre,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. The article provides a comparative analysis of investments in fixed assets in Petrozavodsk city district and Pskov in 2012–2021, as well as the main investment projects implemented in these cities over the past 15 years. Based on the analysis of the main investment projects, the urban regimes that have developed in Petrozavodsk and Pskov are assessed.

Keywords: investments in fixed assets, sources of financing, investment projects, industry structure, urban regimes.

For citation: *Rusetskaya O.V. Comparative analysis of investments in fixed assets and implemented investment projects in Petrozavodsk and Pskov. Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024; 20:95–106. (In Russ.)*

Введение

Инвестиционная активность российских городов является важным индикатором успешности их социально-экономического развития, свидетельствует о внедрении инноваций, для которых необходимы инвестиционные ресурсы, в различные сферы городской жизни. Цель представленного в данной статье исследования – определить особенности результатов инвестиционной деятельности в Петрозаводске и Пскове. Для этого на первом этапе на основе данных Росстата выполняется сравнительный анализ инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям в 2012–2021 гг. На втором этапе – сравнительный анализ основных инвестиционных проектов, реализованных в этих городах за последние 15 лет. На основе выполненного анализа делаются предположения о сложившихся в Петрозаводске и Пскове городских режимах. Представленные в данной статье результаты получены в рамках НИР «Гений места и Дух времени», выполняемой исследовательским коллективом МЦСЭИ «Леонтьевский центр».

Анализ инвестиций в основной капитал в Петрозаводске и Пскове

По данным Росстата, объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям, включая организации с численностью до 15 человек, не относящимся к категории малых (в фактически действовавших ценах) в Петрозаводске в 2012–2021 гг. изменялся в диапазоне от минимального значения 7 808,5 млн руб. в 2015 г. до максимального значения 12 129,2 млн руб. в 2020 г., а в г. Пскове – от минимального значения 6 742,4 млн руб. в 2013 г. до максимального значения 12 175,3 млн руб. в 2020 г. (табл. 1). С учетом значений сводного индекса цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения по Российской Федерации (декабрь к декабрю предыдущего года) данные об инвестициях в основной капитал за рассматриваемый период были пересчитаны в сопоставимых ценах 2012 г.

Объем инвестиций в основной капитал в среднем за период в 2012–2021 гг. (в сопоставимых ценах 2012 г.) в Петрозаводске был выше, чем в Пскове, – среднее значение за этот период в Петрозаводске составило 7 555,8 млн руб., а в Пскове 6 606,2 млн руб. Однако в расчете на душу населения данный показатель был выше в Пскове – среднее значение составило 31 690 руб. на чел., а в Петрозаводске — 27 392 руб. на чел. Инвестиции в основной капитал на душу населения в фактически действовавших ценах представлены на рис. 1.

Таблица 1

**Инвестиции в основной капитал
в Петрозаводском городском округе и городе Пскове в 2012–2021 гг.**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн руб.										
Петрозаводск	10 860	9652	8735	7809	8540	8959	8449	10 629	12 129	11 902
Псков	8179	6742	6817	6971	8614	8792	10 128	8522	12 175	9566
Инвестиции в основной капитал (в сопоставимых ценах 2012 г.), млн руб.										
Петрозаводск	10 860	9201	7767	6295	6672	6789	5966	7145	7780	7082
Псков	8179	6427	6062	5620	6730	6662	7152	5729	7810	5692
Темп роста инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах 2012 г.), в % к предыдущему году										
Петрозаводск		84,7	84,4	81,0	106,0	101,7	87,9	119,8	108,9	91,0
Псков		78,6	94,3	92,7	119,7	99,0	107,4	80,1	136,3	72,9
Инвестиции в основной капитал на душу населения (в фактически действовавших ценах), руб.										
Петрозаводск	40 658	35 681	31 913	28 271	30 737	32 123	30 207	37 878	43 187	42 387
Псков	39 876	32 659	32 910	33 540	41 227	41 836	48 157	40 543	58 019	45 713
Инвестиции в основной капитал на душу населения (в сопоставимых ценах 2012 г.), руб.										
Петрозаводск	40 658	34 015	28 379	22 793	24 012	24 341	21 331	25 463	27 702	25 222
Псков	39 876	31 133	29 266	27 040	32 207	31 700	34 008	27 254	37 216	27 201
Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций, %										
Петрозаводск, всего в т. ч. за счет:	16,8	21,4	19,3	26,3	22,9	32,5	30,1	26,9	47,4	39,1
федерального бюджета	10,6	14,9	16,1	18,3	15,7	21,7	11,8	16	36,6	25,4
бюджета субъекта РФ	4,5	5,3	2,2	7,5	6,8	10,5	18	10,3	9,3	12,3
местного бюджета	1,7	1,2	1	0,5	0,4	0,3	0,3	0,6	1,5	1,4
Псков, всего в т. ч. за счет:	31,1	37,2	45	45,4	60,5	60,8	55,9	38	49,8	32,9
федерального бюджета	16,6	15	38,8	34	50,9	35,9	32,4	31,1	37,1	22,8
бюджета субъекта РФ	13,4	21,3	4,9	7,2	9	16,8	23,2	5,9	12	8,8
местного бюджета	1,1	0,9	1,3	4,2	0,6	8,1	0,3	1	0,7	1,3

Источник: составлено автором на основе данных статистических сборников «Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов» за 2014 [2], 2016 [3], 2018 [4], 2020 [5], 2022 гг. [6]

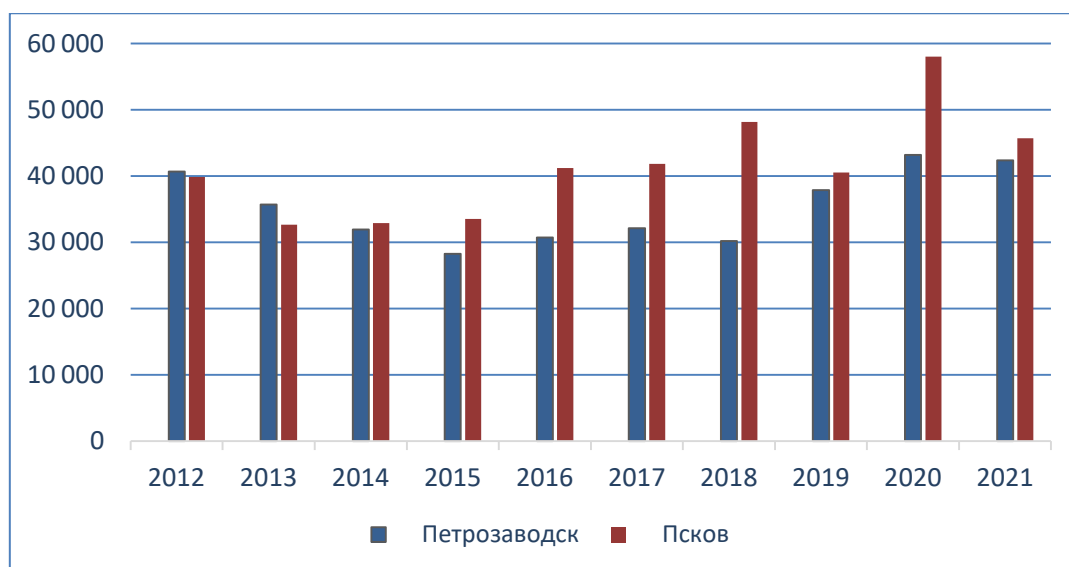


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал на душу населения (в фактически действовавших ценах), руб.
 Источник: рассчитано автором по данным Росстата [2; 3; 4; 5; 6]

Темпы роста инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах 2012 г.), в % к предыдущему году в Пскове в пяти из девяти рассматриваемых периодов были выше, чем в Петрозаводске, и в среднем за исследуемый период составили 97,9%, а в Петрозаводске – 96,2% (рис. 2). Таким образом, в 2013–2021 гг. в обоих городах, несмотря на значительный рост в отдельные годы (Петрозаводск в 2016 г., 2019 г. и 2020 г., а Псков – в 2016 г., 2018 г. и 2020 г.), темпы сокращения инвестиций были выше, чем их рост.



Рис. 2. Темп роста инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах 2012 г.), в % к предыдущему году
 Источник: рассчитано автором по данным Росстата [2; 3; 4; 5; 6]

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в Петрозаводске являются частные средства – более 50% в течение всего рассматриваемого периода и 71,7% в среднем за период, несмотря на то, что их доля в общем объеме финансирования за период сократилась в 1,4 раза за счет роста бюджетных источников финансирования (рис. 3).

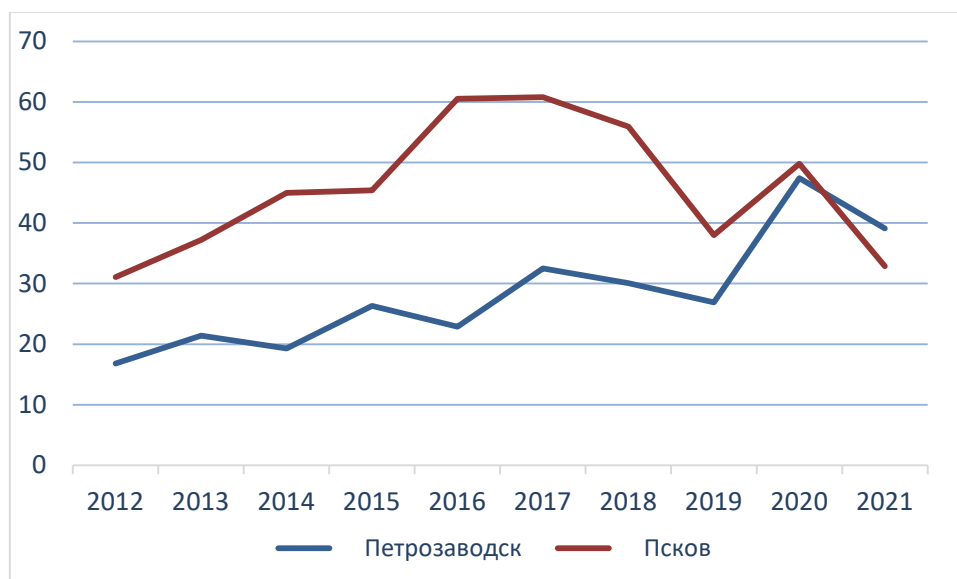


Рис. 3. Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций, %

Источник: составлено автором по данным Росстата [2; 3; 4; 5; 6]

Роль частных и бюджетных инвестиций в основной капитал в Пскове изменялась в различные периоды – более половины от общего объема составляли: в 2012–2015 гг. – частные инвестиции; в 2016–2018 гг. – бюджетные инвестиции; в 2019–2021 гг. – частные инвестиции. В среднем за исследуемый период частные источники финансирования составили 54,3%. Таким образом, в Пскове более существенную роль по сравнению с Петрозаводском играют бюджетные инвестиции – 45,7% в среднем за период.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал за счет бюджетных средств и в Петрозаводске, и в Пскове являются средства федерального бюджета: 66% и 69% от общего объема бюджетных инвестиций в среднем за период соответственно или 18,7% и 31,5% от общего объема инвестиций в среднем за период (рис. 4).

Таким образом, ежегодные темпы роста объема инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям в среднем за 2013–2021 гг. в сопоставимых ценах 2012 г. были несколько выше в Пскове, чем в Петрозаводске, при этом среднее значение показателя в обоих городах ниже 100%. Инвестиции в основной капитал на душу населения в сопоставимых ценах 2012 г. в среднем за рассматриваемый период были выше в Пскове. Основным источником фи-

нансирования инвестиций в основной капитал в г. Петрозаводске являются частные средства, тогда как в г. Пскове – бюджетные средства. Основную долю бюджетных средств в финансировании инвестиций в основной капитал и в Петрозаводске, и в Пскове составляют средства федерального бюджета.

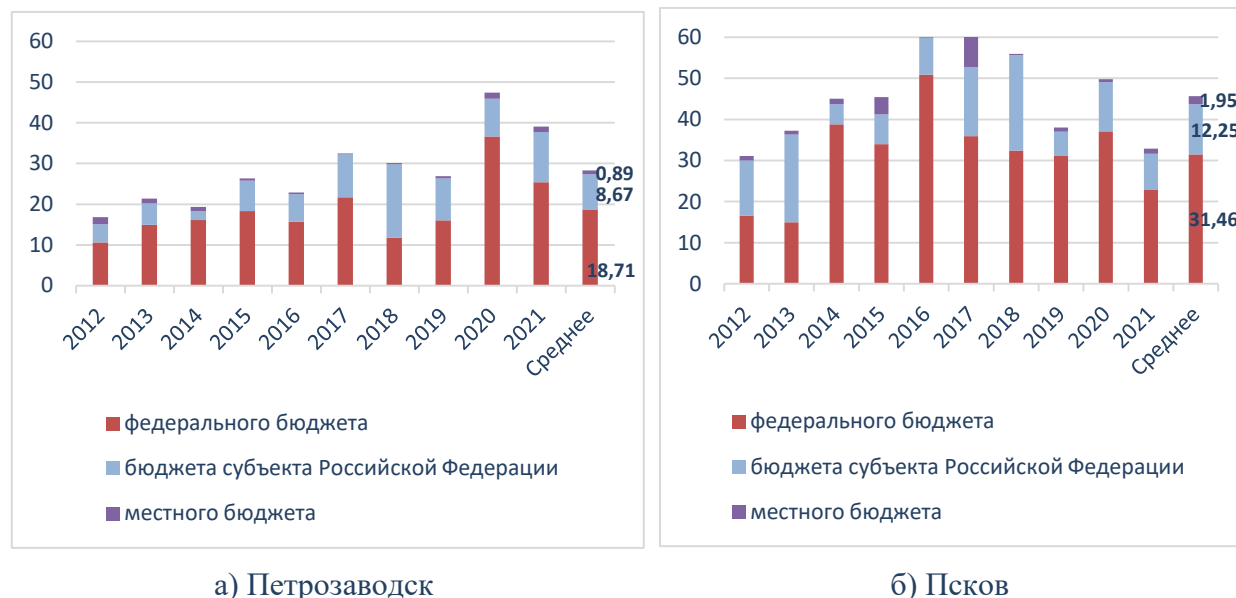


Рис. 4. Структура инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций, %

Источник: составлено автором по данным Росстата [2; 3; 4; 5; 6]

Основные инвестиционные проекты, реализованные в Петрозаводске и Пскове за последние 15 лет

Информация об основных инвестиционных проектах, реализованных в Петрозаводске и Пскове, содержится в инвестиционных паспортах данных городов [7; 8], а также в Реестре инвестиционных проектов Пскова в областном реестре [10]. На основе этих документов выполнена отраслевая классификация основных инвестиционных проектов Петрозаводска и Пскова, реализованных в 2010–2024 гг. (табл. 2).

Оба города представили практически одинаковое количество проектов, рассматриваемых в качестве основных в этот период: 18 проектов в Петрозаводске и 19 проектов в Пскове. Однако суммарная стоимость и отраслевая структура реализованных проектов существенно отличаются. Суммарная стоимость инвестиционных проектов, реализованных в Петрозаводске, составила 25 240,5 млн руб., что в 3,4 раза выше, чем в Пскове, – 7 376,7 млн руб. Возможно, это можно объяснить в том числе реализацией в Петрозаводске крупных инвестиционных проектов по инициативе Правительства Российской Федерации и Правительства Республики Карелия, а также сложившимся подходом к определению проектов, включаемых в указанные выше документы. В Пскове, в отличие от Петрозаводска, в перечень включены проекты, финансируемые только за счет внебюджетных источников.

**Отраслевая классификация
основных инвестиционных проектов Петрозаводска и Пскова,
реализованных в 2010–2024 гг.**

№ п/п	Отрасль	Петрозаводск			Псков		
		Кол-во	Стоимость, млн руб.	Удельный вес в общей стоимости, %	Кол-во	Стоимость, млн руб.	Удельный вес в общей стоимости, %
1	Рыбное хозяйство	1	80	0,32	–	–	–
2	Машиностроение/ Судостроение	4	11 137	44,12	1	168	2,28
3	Пищевая промышленность	1	60	0,24	1	163,5	2,22
4	Легкая промышленность		–	–	2	29	0,39
5	Табачная промышленность		–	–	1	350	4,74
6	Деревообрабатывающая/ Мебельная промышленность	1	439,6	1,74	1	226,6	3,07
7	Камнеобработка	1	516	2,04	–	–	–
8	Строительство жилья		–	–	2	794	10,76
9	Торговля	2	2 900	11,49	2	1 500	20,33
10	Транспорт	2	2 140,3	8,48	1	756,6	10,26
11	Гостиницы и рестораны		–	–	4	1 500	20,33
12	Здравоохранение	2	2 654,9	10,52		–	–
13	Образование	2	3 362	13,32	1	150	2,03
14	Физкультура и спорт	2	1 950,65	7,73	3	1 739	23,57
	Всего	18	25 240,5	100,00	19	7 376,7	100,00

Источник: составлено автором по данным [7; 8; 10].

В частности, в перечень не попал проект «Сохранение и использование культурного наследия в России», финансируемый за счет средств займа МБРР и федерального бюджета [9]. Из проекта создания ТРК «Псковский» (общий объем финансирования составляет 7353,6 млн руб., из них: средства федерального бюджета 1 640,1 млн руб., средства консолидированного бюджета субъекта 469,0 млн руб., средства внебюджетных источников – 5 244,5 млн руб.), в перечень включены только проекты по строительству объектов гостиничной инфраструктуры, инфраструктуры общественного питания, деловой и развлекательной инфраструктуры, которые финансировались за счет внебюджетных источников, и не включены проекты по реконструкции транспортной

инфраструктуры и общественных пространств, финансируемых за счет федерального, регионального и муниципального бюджетов [11].

Наибольший удельный вес в общей стоимости реализованных инвестиционных проектов в Петрозаводске приходится на дорогостоящие проекты машиностроения и судостроения – 44,1%. Это проект по модернизации «Петрозаводскмаша» – предприятия, входящего в состав Госкорпорации «Росатом»; проекты по расширению судостроительных мощностей, строительству цеха по производству судов, а также созданию цифровой верфи ООО «Онежский судостроительно-судоремонтный завод»; проект по созданию цифрового производства завода пожарных роботов и роботизированных установок пожаротушения ООО «Инженерный центр пожарной робототехники «ЭФЭР».

Еще три отрасли составляют от 10,5% до 13,3% от общей стоимости инвестиционных проектов:

- проекты в сфере образования, инициированные Правительством Республики Карелия (строительство школы на 1 350 мест в Петрозаводске) и Правительством Российской Федерации (строительство Президентского кадетского училища);
- проекты в сфере торговли – строительство гипермаркета «Лента» и строительного гипермаркета «Леруа Мерлен»;
- проекты в сфере здравоохранения, инициированные Правительством Республики Карелия (реконструкция здания стационара ГБУЗ «Больница скорой медицинской помощи» и строительство перинатального центра).

Стоимость проектов в указанных выше четырех отраслях составляет 79,5% от общей стоимости основных инвестиционных проектов, реализованных в Петрозаводском городском округе.

Еще в двух отраслях объем инвестиций в основные проекты составил по 8% от общего объема:

- транспорт: проект по строительству объектов на территории гражданского сектора аэропорта Петрозаводска, реализованный по инициативе Правительством Республики Карелия, а также проект по реконструкции зданий и сооружений вокзального комплекса, переустройство железнодорожной инфраструктуры, инициированный ОАО «РЖД»;
- физкультура и спорт: проект по строительству спортивно-оздоровительного комплекса с двумя бассейнами ООО «Холдинг «Лотос» и строительство регионального центра спортивной гимнастики, инициированное Правительством Республики Карелия.

Проекты, реализованные в остальных четырех отраслях (камнеобработка, деревообработка, рыбное хозяйство и пищевая промышленность), занимают удельный вес от 0,24% до 2,04% от общего объема инвестиций. Среди проектов этой группы следует отметить первый в России промышленный технопарк по переработке природного камня «Южная промзона». В технопарке организован

полный цикл по переработке природного камня для дальнейшего применения в области строительства, благоустройства территории, архитектурной сфере.

В отличие от Пскова, администрация Петрозаводского городского округа не включила в состав основных реализованных инвестиционных проектов проекты в сфере жилищного строительства, хотя такие проекты были реализованы, – в частности, комплексная застройка микрорайонов Древлянка II («Древлянка-5», «Древлянка-6», «Древлянка-8», «Древлянка-9»).

Помимо этого, в Петрозаводске, в отличие от Пскова, по данным администрации не реализовывались крупные проекты в легкой и табачной промышленности, а также в сфере строительства гостиниц и ресторанов.

В Пскове нельзя выделить одну отрасль с наибольшим удельным весом в общем объеме стоимости инвестиционных проектов – примерно по 20% приходится на три отрасли:

- физкультура и спорт (23,6%): три проекта, реализованные частными инвесторами, – спортивно-оздоровительный комплекс (аквапарк) с торговым комплексом, спортивно-развлекательный парк «Простория», спортивно-туристический комплекс и автокемпинг «Раздолье»;
- гостиницы и рестораны (20,3%): три проекта, реализованные частными инвесторами в рамках туристско-рекреационного кластера «Псковский», – два ресторано-гостиничных комплекса – «Покровский» и «Двор Подзноевых», а также строительство гостиницы «Жемчужины Пскова» (Аватар Отель, Камелот); ресторан быстрого питания «Макдональдс»;
- торговля (20,3%): проекты, аналогичные проектам Петрозаводска, – строительство гипермаркета «Лента» и размещение строительного гипермаркета «Леруа Мерлен».

Еще по двум отраслям удельный вес инвестиций составил чуть более 10% от общего объема:

- жилищное строительство (10,76%): строительство двух многоквартирных домов;
- транспорт (10,26%): проект по созданию комплекса сжижения природного газа с автомобильной газонаполнительной компрессорной станцией.

В остальных шести отраслях (машиностроение, пищевая, легкая, табачная, мебельная промышленность и образование) удельный вес составил от 0,4% до 4,7%.

В отличие от Петрозаводска, в Пскове, по данным администрации, в рассматриваемый период не было крупных проектов в рыбном хозяйстве, камнеобработке и здравоохранении.

Упорядочив отрасли по удельному весу в общей стоимости основных инвестиционных проектов, реализованных в 2010–2024 гг., можно получить отраслевой «профиль» основных инвестиционных проектов Петрозаводска и Пскова (табл. 3).

**Отраслевой «профиль» основных инвестиционных проектов
Петрозаводска и Пскова**

Петрозаводск		Псков	
Отрасль	Доля инвестиций, %	Отрасль	Доля инвестиций, %
Машиностроение	44,12	Физкультура и спорт	23,57
Образование	13,32	Торговля	20,33
Торговля	11,49	Гостиницы и рестораны	20,33
Здравоохранение	10,52	Строительство жилья	10,76
Транспорт	8,48	Транспорт	10,26
Физкультура и спорт	7,73	Табачная промышленность	4,74
Камнеобработка	2,04	Мебельная промышленность	3,07
Деревообрабатывающая	1,74	Машиностроение	2,28
Рыбное хозяйство	0,32	Пищевая промышленность	2,22
Пищевая промышленность	0,24	Образование	2,03
		Легкая промышленность	0,39

Заключение

Анализ основных инвестиционных проектов, реализованных в городе Петрозаводске за последние 15 лет, показывает многоотраслевой характер вложенных инвестиционных ресурсов. Подавляющая доля инвестиций (96%) приходится на шесть отраслей – обрабатывающая промышленность (машиностроение и судостроение); образование; торговля; здравоохранение; транспорт; физкультура и спорт. Оставшиеся 4% от общего объема инвестиций реализованы в отраслях камнеобработки, деревообработки, рыбного хозяйства и пищевой промышленности. При этом на отрасли обрабатывающей промышленности приходится 44% от общего объема инвестиций за счет дорогостоящих проектов в машиностроении и судостроении. Можно предположить, что многоотраслевой характер инвестиционных проектов, охватывающих производственную сферу и транспорт, а также торговлю и социальную сферу, отражает достигнутые договоренности/согласие между представителями различных отраслей бизнеса и власти, а также учитывает интересы городского сообщества с точки зрения расширения возможностей населения по удовлетворению потребностей в предоставлении услуг торговли и организаций социальной сферы (образование, здравоохранение, физкультура и спорт). Следует отметить, что реализация крупных инвестиционных проектов в машиностроении и судостроении, а также на транспорте осуществлялась на предприятиях с федеральным участием (Госкорпорация «Росатом», ФГУП «Росморпорт», ОАО «РЖД») и существенным объемом федеральных ресурсов при активной поддержке федеральных министерств и ведомств, а также Правительства Республики Карелия. Крупные ин-

вестиционные проекты в сфере торговли реализуются частным сектором; в здравоохранении – за счет средств бюджета Республики Карелия; в образовании – за счет республиканского и федерального бюджетов; в сфере физкультуры и спорта – за счет республиканского бюджета и частных инвестиций.

Анализ основных инвестиционных проектов и проектов-катализаторов городского развития, реализованных в Пскове за последние 15 лет, так же, как и в Петрозаводске, показывает многоотраслевой характер вложенных инвестиционных ресурсов. Подавляющая доля инвестиций (85%) приходится на пять отраслей – физкультура и спорт; гостиницы и рестораны; торговля; жилищное строительство; транспорт. Остальные 20% от общего объема инвестиций реализованы в следующих отраслях: табачная промышленность, мебельная промышленность, машиностроение, пищевая промышленность, образование. При этом в Пскове, в отличие от Петрозаводска, в перечень основных включены только проекты, финансируемые за счет внебюджетных источников. Можно также предположить, что многоотраслевой характер инвестиционных проектов отражает достигнутые договоренности/согласие между представителями различных отраслей бизнеса и власти, а также учитывает интересы городского сообщества. Следует отметить, что реализованные в Пскове проекты прежде всего направлены на создание и развитие туристско-рекреационного кластера «Псковский» как за счет бюджетных, так и внебюджетных источников путем диверсификации туристского продукта (развитие инфраструктуры для оздоровительного, делового и прочих видов туризма), развития гостиничной инфраструктуры, реконструкции транспортной инфраструктуры и общественных пространств, а также реставрации и приспособления для современного использования объектов культурного наследия Псковского государственного объединенного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника. Результат реализации проекта по строительству квартала в стиле губернского города XIX в. на Советской набережной – «Золотая набережная», несмотря на то, что в течение 2001–2005 гг. было много публикаций о недовольстве общественности, в настоящее время стала одним из любимых мест горожан и гостей города.

На основе выполненного анализа основных инвестиционных проектов, реализованных за последние 15 лет, можно оценить сложившиеся городские режимы в Петрозаводске и Пскове, опираясь на классификацию и основные характеристики городских режимов К. Стоуна [1, с. 30–31]. Можно предположить, что в обоих городах сложился режим сохранения статус-кво, поддерживаемый силами, которые не выдвигают каких-то глобальных проектов городского переустройства, при активной роли и ресурсной поддержке федеральными и республиканскими/областными органами власти проектов:

- в Петрозаводске – в сфере здравоохранения, образования, физкультуры и спорта, а также крупных инвестиционных проектов федеральных государственных предприятий в отраслях машиностроения, судостроения и транспорта.
- в Пскове – в сфере сохранения и современного использования объектов культурного наследия, а также реконструкции транспортной инфраструктуры и общественных пространств в рамках создания и развития туристско-рекреационного кластера.

Список источников

1. Власть в малом российском городе / А. Е. Чирикова, А. Г. Ледаев; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. — 414 с.
2. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2014: Стат. сб. / Росстат. — М., 2014. — 433 с.
3. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2016: Стат. сб. / Росстат. — М., 2016. — 442 с.
4. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2018: Стат. сб. / Росстат. — М., 2018. — 443 с.
5. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2020: Стат. сб. / Росстат. — М., 2020. — 456 с.
6. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2022: Стат. сб. / Росстат. — М., 2022. — 460 с.
7. Инвестиционный паспорт муниципального образования «Город Псков» (информация по состоянию на 01.01.2023) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://invest.pskovadmin.ru/page/investitsionnyj-pasport-gorod-pskov> (дата обращения: 21.01.2024).
8. Инвестиционный паспорт Петрозаводского городского округа [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.petrozavodsk-mo.ru/petrozavodsk_new/activity/economy/invest.htm (дата обращения: 21.02.2024).
9. Проект «Сохранение и использование культурного наследия в России». Фонд инвестиционных строительных проектов Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fisp.spb.ru/projects/kulturnoe-nasledie/> (дата обращения: 21.01.2024).
10. Реестр инвестиционных проектов Псковской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://invest.pskov.ru/doc/reestrprojects/> (дата обращения: 21.01.2024).
11. Туристско-рекреационный кластер «Псковский». Комитет по культуре Псковской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gkk.pskov.ru/deyatelnost/turizm/proekty/buklety/turistsko> (дата обращения: 21.01.2024).

Статья подготовлена в 2024 г. в рамках реализации МЦСЭИ «Леонтьевский центр» научно-исследовательской работы «Гений места и Дух времени».

UREYES



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 107–111.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 107–111.

Научная статья

УДК 005.95/96

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Салимьянова Индира Гаязовна¹

Хэ Гучжэньи²

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

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы трансформации системы управления человеческими ресурсами в процессе инновационного развития предприятия. Проведен анализ проблем управления человеческими ресурсами в контексте инновационной деятельности предприятий, рассмотрены основные направления внедрения инноваций в управление человеческими ресурсами, представлен опыт компаний, демонстрирующих успешные результаты внедрения инновационных подходов, способствующих к достижению стратегических целей.

Ключевые слова: инновации, управление, человеческие ресурсы, цифровые технологии, обучение и развития персонала.

Для цитирования: Салимьянова И. Г., Хэ Г. Управление человеческими ресурсами в развитии инновационной деятельности предприятий // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 107–111.

Original article

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Salimyanova Indira G.¹

He Guzhengyi²

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

Abstract. The article considers the issues of transformation of the human resources management system in the process of innovative development of the enterprise. The analysis of human resources management problems in the context of innovative activities of enterprises is carried out, the main directions of introducing innovations in human resources management are considered, the experience of companies demonstrating successful results of introducing innovative approaches that contribute to the achievement of strategic goals is presented.

Keywords: innovation, management, human resources, digital technologies, personnel training and development.

For citation: Salimyanova I. G., He G. Human resources management in the development of innovative activities of enterprises. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:107–111. (In Russ.)

Современные предприятия стремятся к внедрению инновационных решений для повышения своей производительности, адаптации к быстро меняющимся условиям рынка и обеспечения устойчивого роста. Управление человеческими ресурсами (HR) играет ключевую роль в этом процессе, так как сотрудники являются основным источником инноваций. Без высококвалифицированных специалистов невозможно эффективно внедрять передовые технологии и оборудование, что делает управление талантами основным направлением развития организаций.

В условиях инновационных преобразований возникает необходимость пересмотра традиционных подходов в управлении человеческими ресурсами, которые часто не соответствуют современным требованиям. Важно отойти от устаревших методов управления и разработать новые подходы, способствующие повышению производительности труда и эффективности работы компании.

Для эффективного освоения передовых технологий, разработки и создания инновационных продуктов, сохранения высокого уровня конкурентоспособности предприятия должны иметь высококлассных специалистов.

В контексте инновационной деятельности предприятий проблемы управления человеческими ресурсами включают следующие ключевые аспекты (табл. 1).

Решение перечисленных проблем требует комплексного подхода, включающего стратегическое планирование, инвестиции в развитие персонала и внедрение новых технологий управления человеческими ресурсами.

К основным направлениям внедрения инноваций в управление HR, на наш взгляд, следует отнести:

1. Использование цифровых технологий:

- внедрение HR-технологий, таких как системы управления персоналом (HRMS), искусственный интеллект (AI) и чат-боты для автоматизации рутинных задач (например, найм, адаптация, обучение);
- использование аналитики данных для прогнозирования текучести кадров, оценки продуктивности сотрудников и формирования карьерных траекторий.

Надо отметить, что большая часть усилий при использовании цифровых технологий уходит на внедрение современных HRMS, AI, чат-ботов и аналитических систем, поскольку они оптимизируют многие процессы.

2. Адаптация гибких моделей работы:

- введение гибких графиков работы, удаленной или гибридной занятости;
- использование цифровых инструментов для совместной работы, таких как платформы управления проектами (Trello, Asana и др.);

- разработка программ поддержки work-life balance (например, предоставление опций работы из дома, дополнительных дней отдыха).

Эта область активно развивается в связи с трендами на удаленную работу (особенно ярко проявила себя в эпидемиологических условиях).

Таблица 1

**Проблемы управления человеческими ресурсами
в развитии инновационной деятельности предприятий**

Проблемы	Характеристика
1. Недостаток квалифицированных специалистов	Отсутствие необходимого уровня компетенций у сотрудников для реализации инновационных проектов
	Сложности в привлечении и удержании высококвалифицированных специалистов из-за высокой конкуренции на рынке труда
2. Сопротивление изменениям	Неготовность сотрудников и руководителей к внедрению инновационных методов работы
	Отсутствие понимания важности инноваций и необходимости изменений в корпоративной культуре
3. Недостаток мотивации	Невозможность создать систему мотивации, которая бы стимулировала сотрудников к внедрению и использованию инноваций
	Отсутствие прозрачной системы вознаграждения за достижения в инновационной деятельности
4. Низкий уровень цифровой грамотности	Нехватка навыков работы с современными цифровыми технологиями (аналитика данных, искусственный интеллект, системы автоматизации HR-процессов)
	Ограниченные возможности для обучения и повышения квалификации сотрудников в области цифровых технологий
5. Ограниченные ресурсы	Ограниченность финансовых и временных ресурсов для внедрения инновационных решений в управление персоналом
	Сложности в инвестировании в долгосрочные проекты, связанные с развитием человеческих ресурсов
6. Проблемы адаптации гибких моделей работы	Сложности внедрения гибридных или удаленных моделей работы, что требует изменения подходов к управлению
	Отсутствие необходимых цифровых инструментов для поддержания взаимодействия и контроля
7. Проблемы в обучении и развитии	Недостаточная интеграция современных технологий обучения
	Нехватка программ наставничества для подготовки сотрудников к инновационной деятельности
8. Слабая корпоративная культура	Недостаток инклюзивности, разнообразия и поддержки инновационного мышления в корпоративной среде
	Отсутствие условий для раскрытия творческого потенциала сотрудников
9. Неподготовленность лидеров	Слабая подготовка руководителей к управлению инновационными процессами и эффективной поддержке изменений
	Нехватка у руководителей soft skills, необходимых для управления командами в условиях неопределенности

3. Инновации в процессе обучения и развития персонала:

- использование адаптивного обучения с помощью искусственного интеллекта, который подстраивается под индивидуальные потребности сотрудников;
- внедрение технологий виртуальной (VR) и дополненной реальности (AR) для интерактивного обучения и тренингов;
- разработка программ менторства и наставничества с применением платформ онлайн-обучения.

Следует иметь в виду, что инвестирование в обучение сотрудников и внедрение новых технологий обучения остается ключевым элементом для роста компании.

4. Фокус на опыте сотрудника:

- использование методик дизайн-мышления для создания позитивного опыта на всех этапах жизненного цикла сотрудника в компании;
- внедрение корпоративных программ, ориентированных на улучшение здоровья и благополучия сотрудников;
- применение регулярных опросов удовлетворенности и вовлеченности персонала с целью анализа и улучшения условий труда.

5. Культурные и организационные трансформации:

- развитие инклюзивной корпоративной культуры, способствующей разнообразию и равным возможностям;
- внедрение принципов agile и других гибких методологий управления персоналом;
- упор на лидерство на основе инноваций и поддержки: развитие soft skills руководителей и их вовлеченность в стратегию HR.

Эти подходы способствуют повышению производительности, удержанию талантов и созданию благоприятной корпоративной культуры.

Преобразование управления человеческими ресурсами способствует не только повышению производительности труда, но и укреплению корпоративного управления, что необходимо для устойчивого развития предприятий в условиях стремительно меняющихся экономических реалий.

Рассмотрим примеры успешных трансформаций управления человеческими ресурсами, где инновации привели к значительному улучшению производительности, вовлеченности сотрудников и достижению стратегических целей.

Так, компания Google проводит анализ данных для определения факторов, влияющих на продуктивность сотрудников, разрабатывает программы гибкого рабочего времени и улучшения баланса между работой и личной жизнью, проводит исследование качеств, которыми должны обладать успешные менеджеры. В результате компания добилась повышения удовлетворенности сотрудников, снижения текучести кадров, что, в свою очередь, привело к созданию репутации одной из лучших компаний для работы.

Интерес представляет компания General Electric, которая стала использовать agile-подходы в управлении персоналом для адаптации к быстроменяющемуся рынку, а также программы развития лидерства, основанные на agile-

методологиях. Данные подходы позволили увеличить производительности труда, повысить скорость адаптации сотрудников к изменениям и снизить бюрократические барьеры.

Компания Unilever трансформировала свои HR-процессы, включая найм сотрудников, используя новые технологии: внедрение искусственного интеллекта и игровых технологий для отбора кандидатов; использование цифровых платформ для дистанционного обучения и развития навыков сотрудников, развитие программы устойчивого лидерства для формирования кадрового резерва.

Опыт успешных компаний демонстрируют, что внедрение инновационных HR-подходов может привести к значительному повышению продуктивности, удовлетворенности сотрудников и достижению стратегических целей.

Таким образом, исследование и развитие подходов к управлению человеческими ресурсами в контексте инновационной деятельности является стратегически важной задачей, способствующим устойчивому развитию предприятий в современных условиях.

Список источников

1. Кербер Л. С., Тихонов А. И. Применение показателя ROI при оценке эффективности корпоративных HR-программ // Московский экономический журнал. — 2022. — № 12. — С. 396–407.
2. Миргород Е. Е., Натаева З. А., Тазбиева З. М. Инновации в управлении человеческими ресурсами предприятия // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. — 2023. — № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-upravlenii-chelovecheskimi-resursami-predpriyatiya> (дата обращения: 01.11.2024).
3. Официальный сайт ПАО «Газпром Нефть» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gazprom-neft.ru/> (дата обращения: 05.11.2024).
4. Стрижакова Е. Н., Стрижаков Д. В. Развитие инновационной деятельности в Российской Федерации: проблемы и перспективы // Экономика науки. — 2023. — № 9(2). — С. 31–46.
5. Янченко Е. В. Инновационная деятельность предприятий в условиях цифровизации экономики // Информатизация в цифровой экономике. — 2023. — Т. 4. — № 3. — С. 225–242.
6. Marshall C. Analysis of a comprehensive wellness program's impact on job satisfaction in the workplace. *International Hospitality Review*. 2020. Vol. 34. № 2. P. 221–24.

USFFKI



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 112–119.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 112–119.

Научная статья

УДК 338.12.015

ВЫБОР БЕНЧМАРКА: КИТАЙСКИЙ РЫНОК И ИНДУСТРИЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ

Трифонова Наталья Викторовна
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

Аннотация. Рынок электромобилей рассматривается сегодня как одна важнейших отраслей нового электрического мира. В данном секторе новых транспортных средств сосредоточены прорывные технологии, междисциплинарная повестка, новые бизнес-модели, новые рынки и формирующиеся отрасли. Китай в 2024 году стал лидером не только рынка, но и производства электромобилей, комплектующих к ним, зарядной инфраструктуры, новых сервисов, определив тем самым политику развития данного сектора на многие годы. Можем мы рассматривать Китай в качестве бенчмарка для развития подобных отраслей и рынков других стран?

Ключевые слова: индустрия электромобилей, рынок электромобилей, государственные институты развития, зарядная инфраструктура, сравнительный анализ, бенчмарк, государственная политика, динамика развития отрасли, лидерство китайских производителей, локомотивная отрасль.

Для цитирования: Трифонова Н. В. Выбор бенчмарка: китайский рынок и индустрия электромобилей // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 112–119.

Original article

BENCHMARK CHOICE: CHINESE MARKET AND ELECTRIC VEHICLE INDUSTRY

Trifonova Natalia V.
Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

Abstract. Today the electric vehicle market is seen as one of the most important sectors of new electric world. Breakthrough technologies, cross-disciplinary agendas, new business models, new markets, and emerging industries are concentrated in the new vehicle sector. In 2024 China has become a leader not only in the market, but also in the production of electric vehicles, components, charging infrastructure, and new services, thus setting the policy for the sector development for

many years. Can we have seen China as a benchmark for the development of similar industries and markets in other countries?

Keywords: electric vehicle industry, electric vehicle market, development institutions, charging infrastructure, comparative analysis, benchmark, government policy, industry dynamics, Chinese manufacturers' leadership, locomotive industry.

For citation: *Trifonova N. V. Benchmark choice: Chinese market and electric vehicle industry. Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024; 20:112–119. (In Russ.)*

Почему выбирают бенчмарк?

Решение проблемы технологического лидерства для Российской Федерации и отдельных отраслей ее экономики является первостепенной задачей и направлением усилий правительственных структур и бизнес-сообщества. При обсуждении вектора развития локомотивной отрасли всегда выводится в полемическую повестку вопрос о выборе условно-эталонной системы, системы-ориентира – бенчмарка:

- О какой отрасли, о какой стране может идти речь?
- Фактор лидерства избранного ориентира, образца является достаточным?
- Не является ли гетерогенная природа сущности бенчмарка важным, порой непреодолимым барьером?
- Чем обеспечивается достижимость результатов – аналогичными стартовыми условиями или объемом используемых ресурсов?

Рынок и индустрия электромобилей (именно в этой последовательности) обращает на себя все большее внимание в силу экспоненциального роста данной отрасли. Уже определены и реализуемы перед традиционными и гибридными транспортными средствами эксплуатационные преимущества EVs (electric vehicles), решается вопрос экономической целесообразности использования электромобилей, наконец, «надвигается» и временной горизонт основного экологического соглашения – *Net Zero Emissions* – 2050 или, как в случае с Россией – 2060 год.

При выборе ориентира, если рассматривается рынок легковых транспортных средств, на котором активно внедряются технологии электрической зарядки, бортовой батареи, автономной генерации, автономного управления и т. д., Китай обсуждается чаще других. Уже более 50% электрокаров в мире выпущено в Китае. Несопоставимо с другими странами растет и использование автомобилей в Поднебесной. Есть и другие причины. Но если отрасль и рынок в России очевидно зависимы от Китая, может ли модель Китая быть избранной в качестве бенчмарка?

Как правило, развитие потребительского рынка происходит параллельно с развитием отраслевого. Оно может быть сопоставимым по динамике. Но международная рыночная среда добавляет к факторам развития значимое влияние технологического, институционального.

Рынок электромобилей (EVs) сегодня справедливо относят к наиболее динамичным, при этом и на потребительском, и на отраслевом лидирующие позиции держат китайские, уже весьма искушенные представительным мобильным

рядом, номенклатурой комплектующих и их сменяемостью в «режиме реального времени» аудитории и передовая индустрия Поднебесной. Китайская электромобильная промышленность, начиная с государственной поддержки технологических инноваций и завершая динамично меняющимися цепочками создания ценности, уже формирует технологическую планку и стандарт. Будучи одной из семи ведущих отраслей Китая, наряду с машиностроением, металлургией, производством коммуникационного оборудования, производством сложной вычислительной техники, топливно-энергетическим комплексом и химической промышленностью, индустрия EVs не только предлагает решения для преодоления экологических кризисов и повышения энергетической безопасности, но и становится локомотивом развития отдельных регионов и секторов экономики страны, что дает возможность Китаю обогнать глобальных конкурентов – автомобильные концерны ЕС, США, Японии – по показателям динамики экспорта электрокаров, тем самым подтверждая результативность экономической и институциональной политики Китая и укрепляя экспортный статус страны.

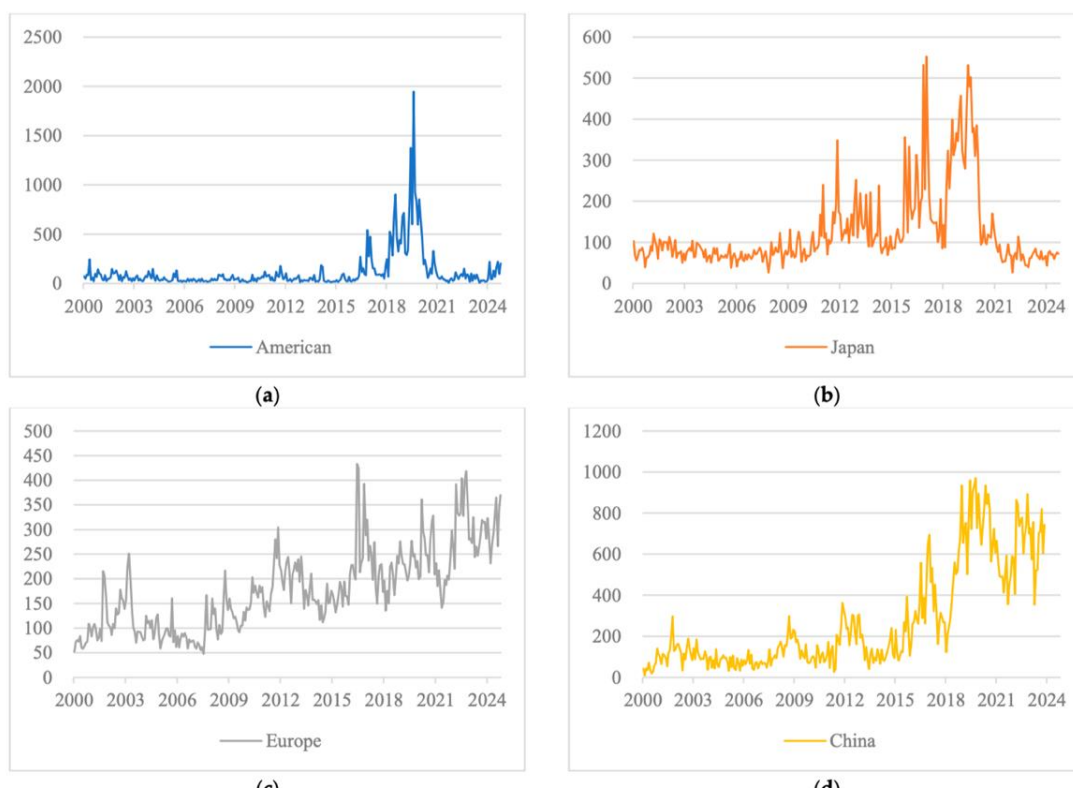


Рис. 1. Динамика Economic Policy Uncertainty Index (EPU-index) в странах-экспортерах автомобилей

Проблемы лидера

Но китайская индустрия и рынок электромобилей все еще могут быть отнесены к секторам с высоким уровнем неопределенности развития в будущем.

Во-первых, несмотря на использование лидерами индустрии стратегической поддержки со стороны правительства, реализацию промышленных ини-

циатив и рыночные стимулы для достижения лидирующего уровня развития сектора электромобилей (EV), индустрия и рынок развиваются в страновой среде с присущими ей структурно-региональными, экономическими проблемами, и сталкиваются с технологическими проблемами опережающего роста. Например, использование в китайских электрокарах нового поколения карбид-кремниевых силовых преобразователей облегчило управление транспортным средством, обеспечило достижение эксплуатационных преимуществ EVs перед традиционными транспортными средствами, но обнаруженная проблема старения силового модуля поставила новую проблему – мониторинга отказов и создания новых моделей технического сервиса и ремонта, что обращает конкурентное преимущество в инфраструктурную, логистическую, организационную и, как следствие, рыночную проблему.

Во-вторых, численность населения страны и значительный потенциальный рынок делают индустрию электромобилей значительно более влияющей на глобальный EV-ландшафт, что зависит от результатов энергоперехода, изменения в потребительском поведении целевых аудиторий и развития новой энергетики.

В-третьих, поскольку китайская индустрия EV сформирована на институциональной основе, учитывая мощный импульс развития китайского сектора электромобилей, крайне важно оценить, как китайские принципы, стандарты развития отрасли и потенциального рынка могут повлиять на глобальную конкуренцию. Данные выводы дают шанс для проектирования возможных стратегий проникновения российских производителей электромобилей, комплектующих и зарядной инфраструктуры на зарубежные рынки, а также стратегии реагирования на стремительную экспансию китайских производителей внутри страны. При этом с абсолютной убежденностью можно говорить о высоком уровне маневренности, изменчивости бизнес-моделей всех участников указанных рынков процессов международной экспансии.

Развитие индустрии электромобилей (EVs) в Китае тесно связано с институционально поддержкой и мощными рыночными механизмами. После того как в 2009 году индустрия электромобилей стала основой национальной программы отраслевого развития, правительство приняло ряд мер, включая финансовые субсидии, технико-технологическую поддержку НИОКР и развитие инфраструктуры, сформировав результативности региональных институтов развития. По сути, данная отрасль стала бенчмарком в самом Китае. Стратегический дизайн и адаптивность данной системы способствовали ее активному эволюционированию. Вместо того чтобы концентрироваться исключительно на активности институтов развития и представительном перечне мер, руководством страны и отрасли во главу угла было поставлено создание действенной внутренней и экспортной политики, которая отвечала бы потребностям промышленности и поддерживала долгосрочные страновые цели. Благодаря интеграции практик планирования на высшем уровне с реализацией на местном уровне системы оперативных действий, разработанная политика, ее составляющие, приоритеты, направления развития результативно действовали по мере возникновения проблем сектора EV.

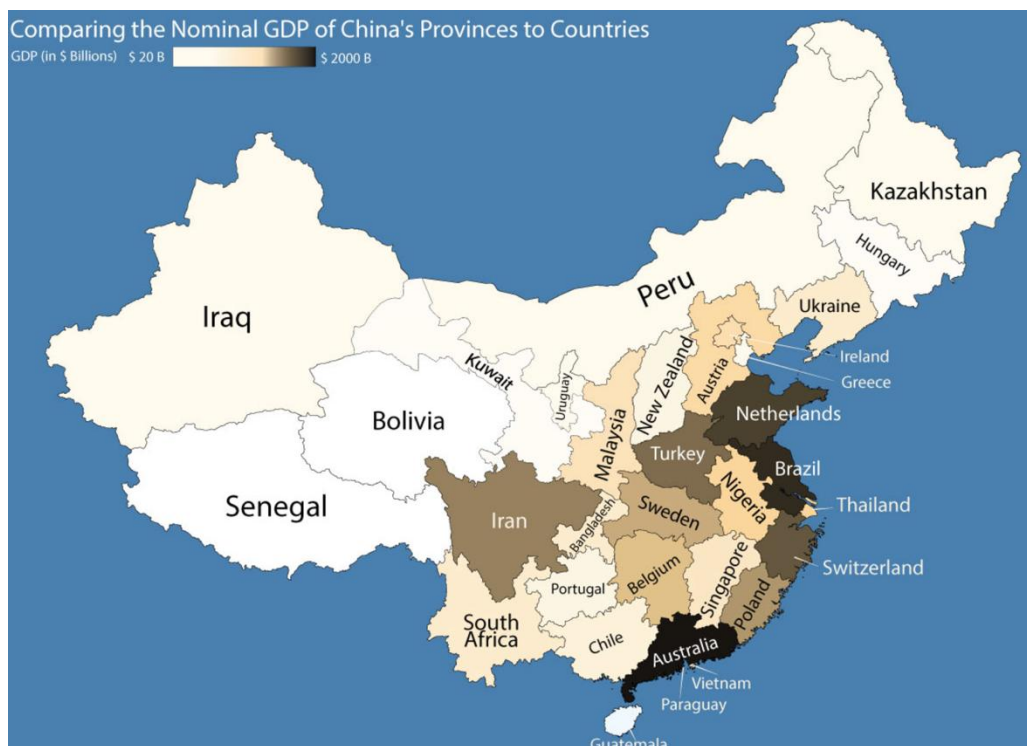


Рис. 2. Страновые эквиваленты показателей валового дохода провинций Китая

Несмотря на достигнутые успехи, китайская индустрия электромобилей по-прежнему сталкивается с серьезными проблемами, включая *контроль над основными технологиями в силовой электронике и электротехнике* (1), *региональные различия в инфраструктуре зарядки* (2) и *ограниченность спроса на отдельные группы электромобилей и комплектующих* (3).

Данные проблемы заставляют задуматься об иной логике, лежащей в основе промышленного развития Китая. Эволюция развития политики правительства КНР в отношении поддержки рынка и индустрии электромобилей не линейна. При всей успешности есть проблемы асинхронности развития индустрии и рынка, неравномерности технической оснащённости зарядной инфраструктуры и налоговых преференций между различными провинциями Китая, в определенном смысле опасного опережения жизненного цикла преобразовательных модулей электродвигателей, батареи электромобилей.

Таким образом, актуальными становятся следующие вопросы:

- Основные движущие силы китайской директивной и преференциальной политики результативны, а другие страны могут использовать данные подходы для собственного роста?
- Как директивная политика может обеспечить перспективность разработок поддержки развития промышленности?

Исторический экскурс, результаты наблюдений за текущей результативностью отрасли/рынка/индустрии могут лежать в основе прогнозирования, полагаясь на выявленные тенденции, логику изменений, модели взаимодействия промышленного и государственного сектора. В основе данного утверждения заложена концепция зависимости от предшествующего пути развития. Данная

концепция была разработана в рамках эволюционного подхода David P. [4] и Arthur W. [1] – двух представителей школы «неоэволюционной экономики». Сначала данная концепция была применена для анализа циклов технологических изменений, а затем – при исследовании эволюции институтов развития.

По мере ускорения глобального перехода к устойчивому EV-транспорту с низким уровнем выбросов правительства во всем мире сталкиваются с насущной задачей создания модернизационных программ промышленности и повышения международной конкурентоспособности индустрии производства электромобилей. Благодаря систематическому изучению успешного опыта Китая в области политики поддержки сектора EV, исследователи уже не пишут, а «кричат» о невероятной гибкости и адаптивности китайских производителей, а также действенности китайских институтов развития. Понимая эволюцию китайской политики и направления ее развития, в будущем стоит предвидеть тенденции развития локомотивных отраслей и рынков и соответствующим образом корректировать стратегии, чтобы если не конкурировать, то хотя бы сохранять компетенции в мировой EV-индустрии.

Современное состояние исследований содержания и результатов государственной поддержки производства электромобилей в отдельных странах

Исследования государственной политики в области поддержки производства электромобилей в основном сосредоточены на двух аспектах: *эффекте* применения результатов (1) и *содержании* государственной политики в части целей, принципов, инструментов, программных действий и средств (2).

При изучении *эффектов* исследователи используют такие методы, как «затраты–выпуск» (где со стороны «затрат» представлен анализ факторов, определяющих оптимизацию и использование эффекта масштаба, со стороны «выпуска» – показатели объемов выпуска соответствующего продукта или номенклатуры), с целью изучения влияния отдельных инструментов, таких как *освобождение от налога на приобретение электромобиля, использование системы региональных и городских квот, поддержки патентов на охрану технологий, связанных с созданием и совершенствованием эксплуатационных характеристик EVs* [11]. Другие группы ученых анализируют, как государственная политика влияет на инновационную деятельность предприятий-производителей электромобилей и формирование *устойчивых механизмов взаимосвязи национальной и местной промышленности* [5].

Что касается *содержания* политики, то большинство исследователей, как правило, выбирают *инструменты, цели и общие рамки* политики государственных институтов развития. Matschoss P. и др. [8] проанализировали, например, план субсидирования производителей электромобилей в Германии, подробно описав *цели субсидирования, стандарты, процедуры и процессы подачи заявок*, с тем чтобы дать ориентир для продвижения концепции производства электромобилей в других странах. Kumar R. и др. [7], основываясь на методах системного анализа, построили модель причинно-следственной связи для оценки *эволюции и перспектив развития* индийской индустрии электромобилей из программы «Национальный план миссии электромобилей (National Electric Mobility Mission Plan –

НЕММР)» с целью моделирования и анализа путей перспективного развития индустрии при различных программах, инструментах субсидирования и сценариях строительства и ввода в эксплуатацию зарядных станций. Biresselioglu M. и др. [2] сосредоточились на индустрии электромобилей ЕС, проанализировав ряд директив, таких как «Директива о чистых транспортных средствах» (Clean Vehicles Directive – 2019/1161/EU), определив стратегическое значение данных документов для содействия развитию индустрии электромобилей в странах-участницах ЕС и их партнерах. Кроме того, некоторые ученые провели сравнительные исследования, анализируя различия, преимущества и недостатки мер государственной поддержки индустрии и рынка электромобилей в различных странах и крупных индустриальных провинциях [6; 10].

Действенность институтов развития Китая говорит о зависимости государственной политики от «ранее сформированного пути» (*path dependency theory*). Принятые в прошлом решения продолжают оказывать влияние на последующие действия государства и правительства даже при относительной смене курса благодаря кумулятивному эффекту, что определяет устойчивость развития локомотивных отраслей по заранее избранному пути. Этот процесс можно понимать как особый тип «инерции», формируемой такими факторами, как национальные институты, структура государственной и политической системы, обычаи и практика государственного и регионального руководства.

Выводы

В рамках рассмотренных исследований представлена политика поддержки EV-индустрии в Китае, но в изучении ряда проблем все еще существуют пробелы. Во-первых, текущие исследования EV в основном сосредоточены на отдельных политических документах, страновых и региональных программах, на отдельных этапах развития отрасли и рынка, лишь немногие исследования всесторонне изучают эволюцию всей системы государственной поддержки, отраслевых институтов, международных программных решений, действий финансовых групп, агентов EV-индустрии. Во-вторых, даже самые авторитетные исследования форм и вариантов поддержки EV-индустрии в основном фокусируются на текущем этапе развития, вне анализа перспективы, изменений и эволюции политики поддержки отрасли, системы государственного управления, отраслевого субсидирования.

Бенчмарк формируется, изменяется, но, что уже очевидно, в различных версиях и сценариях транслируется логика и принципы функционирования его государственных институтов и рынка.

Список источников

1. Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events. *Econ. J.* 1989, 99, 116–131.
2. Biresselioglu M. E., Demirbag Kaplan M., Yilmaz B. K. Electric Mobility in Europe: A Comprehensive Review of Motivators and Barriers in Decision Making Processes. *Transp. Res. Part A Policy Pract.* 2018, 109, 1–13.
3. Cao J, Ho M.S., Ma R., Zhang Y. Transition from Plan to Market: Imperfect Regulations in the Electricity Sector of China. *J. Compar. Econ.* 2024, 52, 509–533.

4. *David P. A.* Clio and the Economics of QWERTY. *Amer. Econ. Rev.* 1985, 75, 332–337.
5. *Du J., Ouyang D.* Progress of Chinese Electric Vehicles Industrialization in 2015: A Review. *Appl. Energy* 2017, 188, 529–546.
6. *Hardman S., Chandan A., Tal G., Turrentine T.* The Effectiveness of Financial Purchase Incentives for Battery Electric Vehicles – A Review of the Evidence. *Renew. Sustain. Energy Rev.* 2017, 80, 1100–1111.
7. *Kumar R. R., Alok K.* Adoption of Electric Vehicle: A Literature Review and Prospects for Sustainability. *J. Clean. Prod.* 2020, 253, 119911.
8. *Matschoss P., Bayer B., Thomas H., Marian A.* The German Incentive Regulation and Its Practical Impact on the Grid Integration of Renewable Energy Systems. *Renew. Energy* 2019, 134, 727–738.
9. New Energy Vehicle Data Statistics. Available online: <http://www.caam.org.cn/tjsj>
10. *Santos G., Davies H.* Incentives for Quick Penetration of Electric Vehicles in Five European Countries: Perceptions from Experts and Stakeholders. *Transp. Res. Part A Policy Pract.* 2020, 137, 326–342.
11. *Wang N., Tang L., Pan H.* Effectiveness of Policy Incentives on Electric Vehicle Acceptance in China: A Discrete Choice Analysis. *Transp. Res. Part A Policy Pract.* 2017, 105, 210–218.
12. *Zhang X., Liang Y., Yu E., Rao R., Xie J.* Review of Electric Vehicle Policies in China: Content Summary and Effect Analysis. *Renew. Sustain. Energy Rev.* 2017, 70, 698–714.

VRVOHB

Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 120–131.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 120–131.

Научная статья

УДК 628.4

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ НА ОСНОВЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА

Чекалин Вадим Сергеевич¹
Боева Ольга Сергеевна²

¹ Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
Санкт-Петербург, Российская Федерация

² Тверской государственный университет,
Тверь, Российская Федерация

Аннотация. Статья посвящена изучению проектного подхода и его применению в управлении твердыми коммунальными отходами. Проанализирован и обобщён отечественный и международный опыт обращения с отходами. Определены проблемы в сфере обращения с отходами в отечественной практике и для их систематизации разработана диаграмма Исикавы по факторам. Рассмотрены результаты национального проекта «Экология» в сфере обращения с отходами. Предложены меры для повышения эффективности системы управления твердыми коммунальными отходами в современных условиях.

Ключевые слова: твердые коммунальные отходы, проектный подход, национальный проект, экология, экологическая культура.

Для цитирования: Чекалин В. С., Боева О. С. Управление системой обращения с твердыми коммунальными отходами на основе проектного подхода // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 120–131.

Original article

MANAGEMENT OF MUNICIPAL SOLID WASTE MANAGEMENT SYSTEM BASED ON A PROJECT APPROACH

Chekalin Vadim S.¹
Boeva Olga S.²

¹ Saint-Petersburg State University of Economics,
Saint-Petersburg, Russian Federation

² Tver State University,
Tver, Russian Federation

Abstract. The article is devoted to the study of the project approach and its application in the management of municipal solid waste. Domestic and international experience in waste management has

been analyzed and summarized. Problems in the field of waste management in domestic practice are identified and an Ishikawa diagram by factors is developed for their systematization. The results of the national project “Ecology” in the field of waste management are considered. Measures are proposed to improve the efficiency of the solid municipal waste management system in modern conditions.

Keywords: solid municipal waste, project approach, national project, ecology, environmental culture.

For citation: Chekalin V. S., Boeva O. S. Management of the solid municipal waste handling system based on the project approach. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:120–131. (In Russ.)

Проблема управления твердыми коммунальными отходами (ТКО) остается актуальной в связи с постоянным увеличением объемов отходов, ограниченными возможностями существующей инфраструктуры и низкой экологической культурой участников данного процесса. Традиционные методы управления ТКО в России ориентированы на линейную модель, включающую сбор, транспортировку и захоронение отходов на полигонах. Но такой подход приводит только к накоплению отходов и не соответствует современным экологическим требованиям, которые основываются на переработке отходов и вторичном использовании. В связи с этим необходимо внедрение новых управленческих подходов, обеспечивающих комплексное решение проблем, которые повысят эффективность систем обращения с ТКО и минимизируют негативное влияние на окружающую среду.

В России системы обращения с ТКО сталкиваются с рядом серьезных проблем. Одной из основных является недостаточное развитие инфраструктуры для сбора и переработки отходов. Кроме того, нормативно-правовая база, регулирующая обращение с ТКО, нуждается в совершенствовании. Основным документом здесь является Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» [1], но некоторые аспекты в законодательной базе требуют уточнения. Проблемой также является низкий уровень экологической культуры населения. Граждане не мотивированы к участию в отдельном сборе и не владеют информацией о правильных методах утилизации отходов. В то же время проектный подход позволит структурировать процессы обращения с отходами, внедрить инновационные технологии и адаптировать их к местным условиям, а также способствовать повышению эффективности взаимосвязей всех участников данного процесса.

Целью исследования является анализ теоретических и практических аспектов применения проектного подхода в управлении системой обращения с ТКО. В теоретической части проведен анализ интеграции принципов проектного менеджмента в процесс организации обращения с отходами. Рассматриваются концепции и положения проектного подхода, анализируются его характеристики и возможность применения в данной сфере. Рассматриваются существующие проблемы данной системы, что дает основу для дальнейшего анализа и разработки практических рекомендаций. Практические результаты работы могут быть использованы для разработки проектов по обращению с отходами в крупных городах. Следовательно, применение проектного подхода представляет собой инструмент для эффективного решения задач в области управления ТКО.

Существует большое количество трактовок понятия «проект». Так И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и Н. Г. Ольдерогге рассматривают проект как задачу, для которой определены исходные данные и цели, направленные на достижение конкретного результата. Ю. И. Попов акцентирует внимание на том, что проект представляет собой некоторое предприятие, в основе которого лежат установленные цели, достижение которых свидетельствует о завершении проекта. А. В. Анцеев объясняет проект как совокупность документов, содержащих решения и данные для разработки последующей документации. Е. А. Яковлев определяет проект как систему взаимосвязанных целей и программ их достижения, включающую комплекс научно-исследовательских, производственных и других мероприятий. Обзор указанных трактовок данного термина представлен в работе Компанейцевой Г. А. [2]. На основе анализа различных трактовок понятия «проект» было сформулировано собственное определение проектного подхода. Проектный подход – это метод организации деятельности, при котором задачи системы формируются в виде отдельных проектов, каждый из которых направлен на достижение целей в установленные сроки с использованием определенных ресурсов.

Для более детального понимания проектного подхода в системе обращения с ТКО необходимо рассмотреть его характеристики, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Ключевые характеристики проектного подхода в системе обращения с ТКО

Характеристика	Определение
Целеполагание	Определение целей и задач для каждого проекта в сфере обращения с ТКО, что обеспечивает эффективность принимаемых решений
Временные ограничения	Проекты имеют четкие временные рамки начала и завершения процессов, что способствует своевременной реализации запланированных мероприятий
Ресурсное планирование	Рациональное планирование и использование материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов для достижения поставленных целей
Ориентация на результат	Сосредоточение проектных решений на достижение конкретных результатов
Инновационность	Внедрение современных методов и технологий в сферу обращения с ТКО для повышения её эффективности
Гибкость и адаптивность	Возможность своевременной корректировки планов в зависимости от изменений внешней среды, связанных с управлением ТКО

Источник: составлено авторами

Приведенные характеристики проектного подхода позволяют сделать вывод, что его применение способствует принятию эффективных решений и обеспечивает повышение эффективности системы обращения с отходами.

Для выявления сильных и слабых сторон данного подхода целесообразно провести SWOT-анализ, который позволяет также определить возможности и угрозы, связанные с его внедрением (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ проектного подхода в управлении отходами

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • Ориентация на результат • Гибкость и адаптивность • Внедрение инновационных технологий • Повышение эффективности управления в результате чёткого структурирования процессов 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимость значительных ресурсов: финансовых, материальных, трудовых • Сложность координации участников процесса • Риски, связанные с применением новых технологий • Жесткие временные рамки
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> • Применение новых технологий переработки отходов • Создание новых рабочих мест • Государственная поддержка и финансирование проектов • Повышение экологической культуры населения 	<ul style="list-style-type: none"> • Экономические кризисы • Противодействие монопольных структур • Экологические и технологические риски

Источник: составлено авторами

Для анализа текущего состояния системы обращения с ТКО рассмотрим международный и отечественный опыт в данной сфере. Изучение и анализ международного опыта позволит выявить эффективные практики, которые могут быть адаптированы к российским условиям

Анализ международного опыта управления ТКО (табл. 3) позволяет сделать ряд обобщающих выводов. Страны Европейского союза и Япония имеют эффективные системы обращения с отходами, которые основаны на строгом законодательстве, внедрении принципов циркулярной экономики и активном участии населения. Особое внимание при этом уделяется раздельному сбору и минимизации отходов. Широко применяются технологии переработки отходов и мусоросжигания с получением энергии. В свою очередь Китай в последние годы активно предпринимает меры по улучшению системы управления отходами, ведется просветительская работа с населением о важности раздельного сбора и воспитания экологической культуры. Но уровень переработки отходов здесь существенно ниже по сравнению с ведущими странами. В США, несмотря на развитость инфраструктуры, уровень переработки в среднем составляет только 35%, что требует принятия дополнительных мер для повышения эффективности системы обращения с ТКО.

Таблица 3

Сопоставление систем обращения с ТКО в России и зарубежных странах

Критерий	ЕС	Япония	Китай	США	РФ
Законодательная база	Европейские директивы, акцент на циркулярную экономику и минимизацию отходов	Национальная экономика 3R	Законодательство, направленное на развитие циркулярной экономики	Государственные программы, направленные на эффективное управление отходами	Реформа обращения с ТКО, нацеленная на улучшение системы
Раздельный сбор отходов	Развитая структура, обеспечивающая раздельный сбор отходов	Организованная система раздельного сбора, характеризующаяся строгими правилами	Постепенное введение раздельного сбора, пилотные проекты	Неполная система, требующая дополнительных мер для развития раздельного сбора отходов	Низкий уровень раздельного сбора
Переработка отходов	Широко используются методы переработки отходов с целью повторного использования	Активно используются методы переработки отходов для максимального использования ресурсов	Активно развивают инфраструктуру для переработки, стремясь сократить объемы захоронения	Развитие технологий переработки отходов, но большая часть отходов захоранивается	Недостаточные мощности по переработке отходов
Энергетическая утилизация	Современные технологии сжигания отходов с получением энергии, строгий контроль	Высокий уровень мусоросжигания с получением энергии	Активное строительство мусоросортировочных предприятий	Активное применение технологий мусоросжигания и утилизации полученной энергии	Ограниченное применение мусоросжигания
Захоронение	Менее 10% отправляются на полигоны для захоронения	Практически нулевой уровень захоронения отходов	Большая часть отходов захоранивается	Около 50% ТКО захораниваются на полигонах	До 80% ТКО захораниваются на полигонах
Общественное участие	Высокий уровень участия населения	Дисциплина и активное участие населения	Внедряются меры по информированности и воспитанию экологической культуры жителей	Проводится работа по повышению осведомленности и участия населения	Уровень участия и осведомленности населения по раздельному сбору ТКО недостаточен

Источники: составлено авторами

Изучение международного опыта управления отходами выявило передовые подходы, которые могут быть успешно применимы в России.

В соответствии с действующими нормативными документами в 2019 году в России стартовала «мусорная реформа», которая направлена на создание четкой системы сбора, сортировки, переработки и утилизации отходов [1]. Согласно принятым директивам, в каждом регионе образуется региональный оператор, который отвечает за организацию данного процесса, заключает договоры с предприятиями по вывозу, сортировке, переработке, сжиганию и захоронению отходов. Однако по прошествии нескольких лет результаты реформы оказались далеки от ожидаемых и в ряде случаев даже привели к регрессу. Многочисленные проблемы, такие как нехватка спецтехники, контейнеров, отсутствие контроля за региональными операторами, недостаточное финансирование и др., препятствуют созданию эффективной системы управления в данной сфере.

Для систематизации возникающих проблем целесообразно использовать инновационные методы, в частности, диаграмму Исикавы (рис. 1), с помощью которой выявляются ключевые факторы, оказывающие существенное влияние на систему управления отходами в России. В результате формирования данной диаграммы достаточно чётко выявляется проблема низкой эффективности системы управления в данной сфере, что непосредственно связано с законодательными, финансовыми, инфраструктурными, технологическими и социальными факторами.

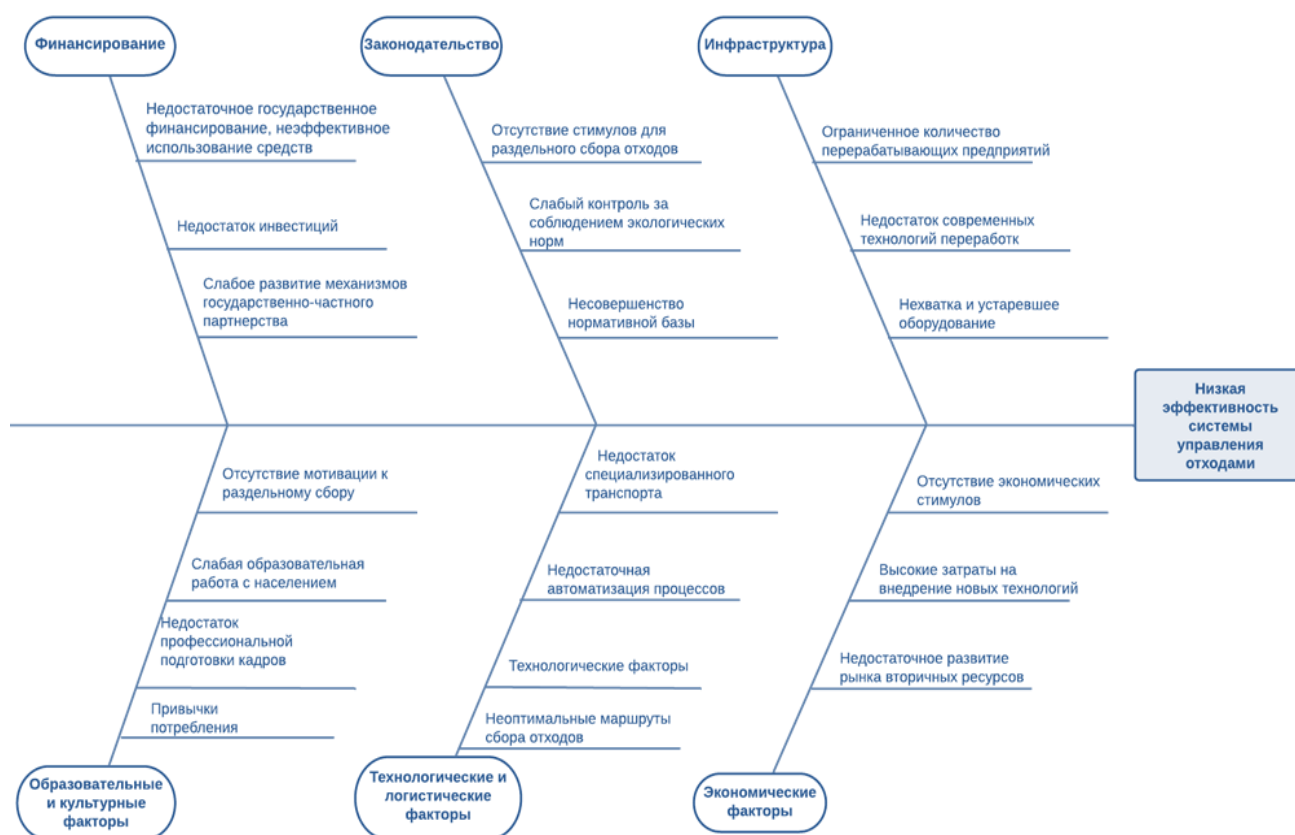


Рис. 1. Диаграмма Исикавы
Источник: составлено авторами

Низкая эффективность системы управления отходами связана с целым рядом взаимосвязанных причин, которые охватывают как структурные недостатки, так и социально-экономические аспекты.

Недостаток государственных средств, слабое развитие государственно-частного партнерства (ГЧП), неэффективное использование выделяемых ресурсов замедляют процесс обновления инфраструктуры, что затрудняет внедрение современных технологий и методов переработки отходов. Устаревшие технологии, недостаточное количество мусороперерабатывающих предприятий неизбежно приводят к росту объемов захоронения отходов.

Высокие затраты на новые технологии, отсутствие экономических стимулов, неразвитость рынка вторичных ресурсов снижают рентабельность и привлекательность данной сферы. Технологические и логистические препятствия снижают эффективность операций с ТКО. Недостаточная квалификация сотрудников препятствует внедрению инновационных методов в управлении отходами. Низкий уровень экологической культуры и отсутствие мотивации к раздельному сбору отходов среди населения затрудняют эффективное управление.

Для решения перечисленных проблем целесообразно использовать проектный подход, чтобы структурировать задачи, эффективно распределить ресурсы и достичь результатов. Рассматриваемый подход включает в себя последовательное выполнение этапов планирования, реализации, контроля и оценки, а укрупнение этапов позволит выделить основные задачи, упростить и систематизировать основные процессы управления.

На рис. 2 показано, как каждый из перечисленных этапов непосредственно включается в процесс управления системой обращения с отходами.



Рис. 2. Этапы проектного подхода в управлении системой обращения с ТКО

Источник: составлено авторами

На этапе планирования основной задачей является определение четких и измеримых целей. При этом следует обязательно учитывать региональные особенности, ресурсы и существующую инфраструктуру. Соответственно, необхо-

димо провести анализ текущих проблем, что позволит выявить барьеры, которые ограничивают эффективности системы управления. Очень важно разработать дорожную карту, т. е. структурированный план действий, где указываются конкретные мероприятия, ответственные лица и организации, сроки выполнения и необходимые ресурсы. Дорожная карта позволяет обозначить направления работы и обеспечить координацию между всеми участниками.

Этап реализации предполагает конкретные действия, направленные на улучшение системы управления ТКО. Главной задачей является реализация проектов по развитию инфраструктуры. В рамках этого этапа строятся новые объекты, модернизируются существующие мощности и внедряются современные технологии. В то же время должна проводиться работа с населением. Образовательные проекты должны стать инструментом повышения экологической культуры и разумного потребления. Необходимо информировать население о важности раздельного сбора отходов и вовлекать его в этот процесс. Возможно проведение информационно-просветительских акций, тренингов с участием образовательных организаций. Таким образом, этап реализации должен объединить практические меры и работу с населением.

Следующий этап – этап контроля представляет собой комплекс мероприятий, включающий постоянный мониторинг показателей, глубокий анализ полученных результатов и контроль за соблюдением требований законодательства в сфере обращения с ТКО. Например, мониторинг показателей предусматривает отслеживание роста доли раздельного сбора отходов, снижение затрат на их утилизацию. Это позволяет своевременно выявлять отклонения от планируемых результатов, а достигнутые результаты сравниваются с ранее установленными целями. При необходимости в план действий вносятся корректировки.

Этап оценки завершает процесс проектного подхода и позволяет подвести итоги выполненных мероприятий. На этом этапе проводится анализ эффективности каждого проекта. Определяется, насколько достигнутые результаты повлияли на систему управления ТКО. Таким образом можно понять, какие проекты оказались успешными, а какие требуют доработки. После систематизации полученного опыта разрабатываются рекомендации для масштабирования успешных проектов. Этот этап помогает не только оценить проведённые мероприятия, но и запланировать новые направления для дальнейшего развития данной сферы.

Рассмотрим применение проектного подхода на примере национального проекта «Экология», реализуемого в России с 2019 по 2024 годы [3]. Проект отражает основные направления государственной стратегии, направленные на минимизацию негативного воздействия на окружающую среду. В рамках проекта реализуются инициативы, такие как «Комплексная система обращения с ТКО», целью которой является создание эффективной системы управления ТКО и переходе к экономике замкнутого цикла [4].

Проанализируем основные результаты национального проекта «Экология» в сфере ТКО.

1. Развитие инфраструктуры обращения с ТКО

В России с 2019 года ведется работа по созданию и модернизации инфраструктуры для системы обращения ТКО. Разрабатываются и реализуются про-

екты по строительству объектов для переработки, утилизации и захоронению отходов. Но, несмотря на проводимую работу, проблемы, связанные с нехваткой и устареванием инфраструктуры, остаются актуальными.

2. Создание системы региональных операторов

В регионах РФ работает 182 региональных оператора, охватывающих услугами 98,5% населения. Для координации их деятельности создан Российский экологический оператор, обеспечивающий управление отраслью на федеральном уровне [5].

3. Ликвидация несанкционированных свалок и рекультивация полигонов

Проводятся работы по восстановлению загрязнённых территорий, а также мероприятия по рекультивации полигонов. Но проблема остается острой, так как многие объекты все еще ждут своей очереди на рекультивацию и, кроме того, образуются новые несанкционированные свалки.

4. Развитие нормативной базы

Принят закон о расширенной ответственности производителей (РОП), который стимулирует создание мощностей по переработке отходов и экологических продуктов [6]. Разработаны законопроекты, направленные на регулирование спецтранспорта, создание контейнерных площадок и устранение несанкционированных свалок [7].

5. Внедрение раздельного сбора отходов

В России продолжается работа по внедрения системы раздельного сбора отходов. Основное внимание уделяется созданию инфраструктуры и информированию населения о важности переработки отходов, но впереди еще много задач.

С завершением национального проекта «Экология» начинается реализация нового этапа работы в рамках проекта «Экологическое благополучие» до 2030 г., включающий задачи улучшение системы обращения с ТКО [8]. Одной из главных целей здесь является обеспечение сортировки отходов с сокращением их захоронения на полигонах на 50%. Планируется вовлечь во вторичный оборот минимум 25% отходов, что позволит использовать их в качестве вторсырья. Для этого проект предусматривает создание более 400 новых объектов для обработки и утилизации отходов, что существенно увеличит перерабатывающие мощности. Важным является направление развития экономики замкнутого цикла, основанной на принципах рационального использования ресурсов и минимизации отходов.

В настоящее время в России активно реализуются проекты, направленные на совершенствование системы обращения с ТКО. Одной из платформ для признания таких проектов стала ежегодная «Зеленая премия», организуемая Российским экологическим оператором. Каждый год премия объединяет представителей бизнеса, образовательных учреждений и региональных властей, предоставляя им возможность представить свои проекты. На конкурс поступают заявки со всех регионов страны, и это позволяет выявить и отметить лучшие практики в обращении с отходами.

В 2024 году в рамках подведения итогов четвертой ежегодной «Зеленой премии» были отмечены следующие проекты (табл. 4) [9].

Проекты в области обращения с ТКО

Название проекта	Описание
Проект «Зеленый офис правительства Камчатского края»	Направлен на сокращение объемов отходов и внедрение системы раздельного сбора
Проект «Школа раздельного сбора отходов»	Экологическая семейная инициатива «Руза Эко Фэмили» реализует образовательный проект, главной целью которого является формирование экологической грамотности и вовлечение семей в раздельный сбор и переработку отходов
Проект «Экопункт»	Разработанный «Единым оператором экопунктов», способствует сбору вторсырья, создавая удобную инфраструктуру для населения
Проект «Центр Росток – флагман экологического просвещения»	Был реализован детским эколого-биологический центр «Росток» из Воронежа. Основная цель – формирование экологической культуры и просвещения среди детей и подростков
Номинация «Регионы России»	В этой категории отмечены Москва, Московская, Нижегородская и Тульская области за достижения в области обращения с ТКО. Эти регионы продемонстрировали успешные практики раздельного сбора и переработки отходов

Источник: составлено авторами

Эти проекты демонстрируют определённые успехи в сфере экологического просвещения, раздельного сбора и развития инфраструктуры и могут служить примером для масштабирования подобных подходов на федеральном уровне.

Но, несмотря на определённые достижения, остается большое количество нерешенных проблем в данной сфере.

1. Недостаточная эффективность деятельности региональных операторов и отсутствие контроля за финансовыми потоками в данной сфере. По предварительным данным, в 2024 году с населения было собрано около 280 млрд руб., но структура их расходования остается непрозрачной [10].
2. Региональные диспропорции в части развития инфраструктуры обращения с ТКО между субъектами РФ. Различия обусловлены географической и экономической спецификой регионов, а также уровнем государственного финансирования. Развитые субъекты показывают более высокие результаты работы, так как обладают финансовой и организационной поддержкой.
3. В настоящее время количество мусоросжигательных и мусороперерабатывающих заводов недостаточно для эффективного обращения с отходами. Инфраструктура не отвечает потребностям регионов.
4. Высокий уровень захоронения отходов – 83,9% [10].

Таким образом, в ходе реализации национального проекта выявлены проблемы, которые подчеркивают необходимость проектного подхода.

Для улучшения ситуации в области обращения с ТКО предлагается:

1. повышение уровня контроля за деятельностью региональных операторов. Необходимо четко прописать их обязанности, а также упорядочить механизм отчетности, который обеспечит контроль над сбором и расходованием средств. Это позволит исключить бесконтрольное использование финансовых ресурсов и повысит доверие населения к системе обращения с ТКО;
2. развитие инфраструктуры и технологий для совершенствования системы обращения с ТКО, включая внедрение современных технологий сортировки и утилизации отходов. Важной задачей является строительство современных мусороперерабатывающих и мусоросжигательных предприятий;
3. финансовая поддержка муниципалитетов в данной сфере, что является неотъемлемым фактором для развития сферы обращения с ТКО. Необходимо увеличение объемов софинансирования из федерального и регионального бюджетов. Важнейшей задачей является привлечение частных инвестиций, в том числе через механизм концессионных соглашений, а также использование средств от экологического сбора;
4. повышение экологического просвещения населения, что требует организации мероприятий, направленных на формирование понимания важности раздельного сбора отходов. Программы могут включать информационные кампании и образовательные проекты в детских дошкольных учреждениях, школах и вузах. Необходимо проведение соответствующих акций и конкурсов, способствующих популяризации экологически ответственного поведения. Важным является внедрение системы мотивации для населения, например, оплата за сдачу вторсырья. Это позволит стимулировать участие населения в решении экологических проблем.

Для повышения экологической культуры полезно обратиться к советскому опыту. В крупных городах СССР существовала эффективная система сбора и обработки вторичного сырья, которая была органично встроена в повседневную жизнь граждан. Примером такой эффективности может служить перерабатываемая доля сырья, достигавшая 70%. Граждане активно участвовали в сдаче стеклотары, макулатуры и металлолома, что стало элементом общественной культуры. Позитивную роль играли стимулы, как материальные, так и моральные. За каждые 10 кг сданной макулатуры можно было получить не только денежное вознаграждение, но и талоны на редкие книги [11], что являлось важным стимулом в эпоху тотального дефицита. В современных условиях необходимо продумать меры по стимулированию всех участников данного процесса с учётом новых реалий.

В заключение еще раз отметим важность и актуальность проектного подхода в сфере управления ТКО. Данный метод позволяет структурировать процессы, эффективно распределять ресурсы и внедрять новые технологии, направленные на улучшение экологических характеристик городов и регионов страны.

Список источников

1. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19109/ (дата обращения: 29.12.2024).
2. *Компанейцева Г. А.* Проектный подход: понятие, принципы, факторы эффективности // Концепт. — 2016. — Т. 17. — С. 363–368 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2016/46249.htm> (дата обращения: 29.12.2024).
3. Национальные проекты России. Экология [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://национальныепроекты.рф/projects/ekologiya/> (дата обращения: 21.12.2024).
4. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации. Федеральный проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.mnr.gov.ru/activity/np_ecology/federalnyy-proekt-kompleksnaya-sistema-obrashcheniya-s-tverdymi-kommunalnymi-otkhodami/ (дата обращения: 21.12.2024).
5. Фонд «Российский экологический оператор» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://geo.ru/> (дата обращения: 21.12.2024).
6. Правительство Российской Федерации. Постановление от 02.07.2020 № 1044 «Об утверждении порядка обращения с твердыми коммунальными отходами» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/81426.html> (дата обращения: 21.12.2024).
7. Государственная Дума Российской Федерации. Проект федерального закона № 780703-8 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования механизма обращения с твердыми коммунальными отходами» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/780703-8> (дата обращения: 21.12.2024).
8. Национальные проекты. Экологическое благополучие [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://национальныепроекты.рф/new-projects/ekologicheskoe-blagopoluchie/> (дата обращения: 21.12.2024).
9. Названы победители четвертой ежегодной «Зеленой премии» / Ведомости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/ecology/esg/news/2024/12/10/1080587-nazvani-pobediteli-chetvertoi-ezhegodnoi-zelenoi-premii> (дата обращения: 21.12.2024).
10. «Куда 280 миллиардов?»: как Матвиенко оценила «мусорную» реформу / Бизнес-газета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.business-gazeta.ru/article/657590> (дата обращения: 21.12.2024).
11. Значение сбора макулатуры в СССР и сегодня / Вторпроект [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://18.vtorproekt.com/article/znachenie-sbora-makulatury-v-sssr-i-segodnya.html> (дата обращения: 21.12.2024).

ERAXRH



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.

Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 132–141.
Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics. 2024. Vol. 20. P. 132–141.

Научная статья

УДК 338.28

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Юденко Марина Николаевна¹

Ковалевская Ольга Сергеевна²

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

Аннотация. В статье дана оценка инновационной активности в России и европейских странах, занимающих лидирующие позиции в области развития инноваций и влияющих на развитие бизнеса с учетом приоритетной деятельности малого и среднего бизнеса. Приведен сравнительный анализ критериев оценки инновационной деятельности в России и европейских странах. Предложены рекомендации по усилению роли государства в развитии быстрорастущего предпринимательства.

Ключевые слова: инновационная активность, государственные механизмы поддержки, быстрорастущие компании, инновационное предпринимательство.

Для цитирования: Юденко М. Н., Ковалевская О. С. Государственные механизмы поддержки инновационного предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт // Вестник факультета управления СПбГЭУ. — 2024. — Вып. 20. — С. 132–141.

Original article

STATE MECHANISMS FOR SUPPORTING INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

Yudenko Marina N.¹

Kovalevskaya Olga S.²

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

Abstract. The article provides an assessment of innovation activity in Russia and European countries that occupy leading positions in the field of innovation development and influence business development, taking into account the priority activities of small and medium-sized businesses. A comparative analysis of criteria for assessing innovation activity in Russia and European coun-

tries is provided. Recommendations are proposed to strengthen the role of the state in the development of fast-growing entrepreneurship.

Keywords: innovative activity, state support mechanisms, fast-growing companies, innovative entrepreneurship.

For citation: Yudenko M. N., Kovalevskaya O. S. B. State mechanisms for supporting innovative entrepreneurship: domestic and foreign experience. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*. 2024; 20:132–141. (In Russ.)

Введение

Актуальность статьи определена усилением роли инновационной активности и развитием быстрорастущего предпринимательства во многих развитых странах мира и усилением роли правительств стран в развитии данного феномена в том числе из-за активного влияния быстрорастущих компаний (БРК) на развитие экономики и создание рабочих мест.

Цель статьи заключается в исследовании существующих государственных механизмов поддержки инновационной активности России и европейских странах и формулировании рекомендаций по развитию быстрорастущего предпринимательства.

Новизна статьи определяется проведением сравнительного анализа показателей инновационной деятельности в России и европейских странах и существующих государственных механизмов поддержки быстрорастущего предпринимательства, что позволило уточнить некоторые проблемы инновационного развития быстрорастущих компаний. Преодоление существующих ограничений в развитии инновационного предпринимательства авторы видят в совершенствовании государственных механизмов взаимодействия между органами власти и быстрорастущими компаниями, направленными на «софинансирование инноваций», «популяцию мер государственной поддержки», «совершенствование формальных норм, регулирующих инновационную деятельность и быстрорастущее предпринимательство», «совместные публикации государственного и частного секторов».

Российский ученый в области создания и развития быстрорастущих фирм Юданов А., указывая на предпринимательский характер быстрорастущих фирм, на основе математического моделирования пришел к выводу, что в экономике России имеются в изобилии определенные ниши (назревшие, но неудовлетворенные потребности), что делает продуктивным сознательный предпринимательский поиск. Автор предложил объяснение экспоненциального роста БРК как следствия нахождения «быстрой» фирмы в такой рыночной нише, где спрос намного превышает предложение [1].

В статье [2] ученые исследователи пришли к выводам, ранее не отраженным в научной литературе: а) наличие опережающего роста прибыльности по сравнению с выручкой на этапе быстрого роста БРК, что объясняет механизм самофинансирования в условиях дискриминации БРК со стороны внешних инвесторов; б) сохранение повышенной инвестиционной активности БРК после окончания этапа быстрого роста. Нарастивание инвестиций свидетельствует о том, что экс-БРК предпринимают реальные усилия по возобновлению роста и обладают потенциалом в качестве объектов государственной поддержки.

Отметим, что Россия является активным участником тренда развития феномена быстрорастущего предпринимательства.

Критерии БРК приведены в табл. 1.

Таблица 1

Критерии быстрорастущих компаний России

Выручка среднего бизнеса	Среднегодовой темп роста выручки за три года	Вывод на рынок нового продукта	Совокупные затраты на инновационную деятельность	Совокупные затраты на НИОКР
За предыдущий год от 120 млн до 50 млрд руб.	12–20%	Один новый или существенно улучшенный продукт/услуга, созданные на основе собственных или приобретенных разработок	За последние три года не менее 10% выручки	За последние три года составляют не менее 5% от совокупной выручки компании за этот же период

Источник: [3; 4; 5]

Кроме того, снижение выручки в течение последних 3 лет наблюдалось не более одного периода снижения выручки более чем на 10%.

Вышеприведенные критерии коррелированы с общепринятыми мировыми критериями. Однако российские ученые рассматривают и другие показатели. Так, в своей статье Лукина Ю. А. и Черная С. Н., обращая внимание на тренд ESG инвестирования, предлагают оценить влияние ESG-фактора на стоимость быстрорастущих компаний [6, с. 85], принимая во внимание, что основной целью быстрорастущих компаний является поддержание высоких темпов развития.

В соответствии с определением Евростата к быстрорастущим компаниям относят компании, у которых среднегодовой темп роста выручки от реализации более 20% в течение 3-х лет. Доля быстрорастущих компаний варьирует в пределах 7–13% количества компаний в развитых странах, в постсоциалистических странах ЕС доля составляет 17–23% [3; 4]. Лидером в области инноваций до 2022 года была Швеция, за которой следовали Дания, Финляндия, Германия и Нидерланды. Самыми быстрорастущими новаторами являются Мальта, Нидерланды и Великобритания [7]. В период с 2023 по 2024 гг. инновационная эффективность ЕС улучшилась на 0,5%. В частности, инновационная эффективность выросла в 15 государствах-членах за этот период. Однако в 11 государствах-членах наблюдалось снижение инновационной эффективности. В 2023 году Дания заняла первую позицию как самое инновационное государство, опередив Швецию, которая была ведущим государством-членом ЕС с 2017 по 2022 гг.

Сравнительный анализ подходов к оценке инновационной активности организаций и механизмов государственной поддержки быстрорастущего предпринимательства

Показатели инновационной деятельности в России и европейских странах

Общие показатели инновационной деятельности в России представлены в статистическом сборнике «Индикаторы инновационной деятельности: 2024», и они следующие: уровень инновационной активности организаций (%), удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций (%), затраты на инновационную деятельность организаций (млн руб.), объем инновационных товаров, работ, услуг (млн руб.), уровень инновационной активности малых предприятий (%), затраты на инновационную деятельность малых предприятий (млн руб.), объем инновационных товаров, работ, услуг малых предприятий (млн руб.), удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг (%).

Показатели, по которым оценивается инновационный потенциал европейских стран, следующие: высшее образование, непрерывное обучение на протяжении всей жизни, уровень владения цифровыми технологиями выше среднего, международные совместные научные публикации, наиболее цитируемые научные публикации, цифровые навыки выше среднего, расходы на НИОКР в государственном секторе, расходы на НИОКР в бизнес-секторе, расходы на инновации, не связанные с НИОКР, расходы на инновации на одного занятого, занятые специалисты в IT-сфере, новаторы продуктов, новаторы бизнес-процессов, сотрудничество инновационных МСП, совместные публикации государственного и частного секторов, заявки на патенты, заявки на товарные знаки, заявки на дизайн, занятость в наукоемких видах деятельности, занятость на инновационных предприятиях, доля занятости в продаже инновационной продукции, государственное управление; выбросы в атмосферу мелких частиц, региональный инновационный индекс и пр. [7].

Проведя сравнительный анализ показателей, характеризующих инновационный потенциал стран, авторы пришли к выводам:

- участие в рейтинге обеспечивают лишь немногие одинаковые показатели стран ЕС и России: затраты на инновационную деятельность, инновационная деятельность МСП и пр.
- в европейских странах имеют значимость следующие показатели публикационной активности: международные совместные научные публикации; наиболее цитируемые научные публикации; совместные публикации государственного и частного секторов. В России такие показатели не считаются приоритетными;
- в европейских странах и России определяется инновационный рейтинг субъектов, но разными методиками.

Принимая во внимание, что общим для России и европейских стран является показатель затрат на инновационную деятельность, предложим к рассмот-

рению диаграмму сравнения интенсивности затрат на инновационную деятельность (рис. 1).

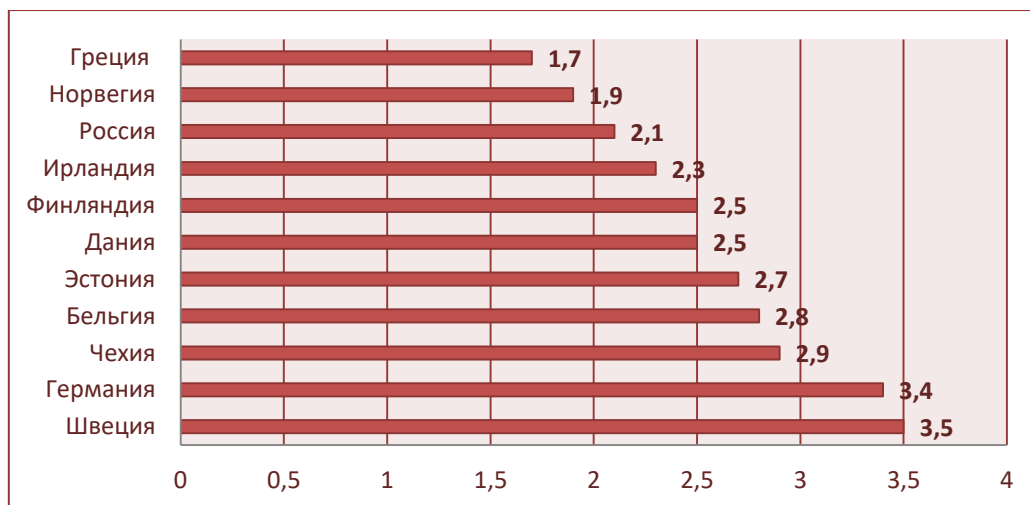


Рис. 1. Интенсивность затрат на инновационную деятельность, %
 Источник: составлено авторами

Исследуя данные диаграммы, приходим к выводу, что несмотря на тот факт, что в 2023 году Дания заняла первое место среди европейских стран по инновационной активности, по уровню интенсивности затрат она находится на 6 месте, на одном уровне с Финляндией. В России уже не один год ключевой статьей расходов российского бизнеса на инновации являются затраты на исследования и разработки, выполняемые собственными силами и с привлечением сторонних организаций, но наша страна в данном рейтинге занимает невысокое место (причем затраты на инновационную деятельность в общем объеме отгруженных товаров составляют всего лишь 2,1%).

Важным направлением инновационной деятельности в России являются экологические инновации. И тут существует показатель, созвучный с показателем инновационной деятельности европейских стран, – это показатель сокращения выброса в атмосферу диоксида углерода. Кроме этого показателя, в России, в отличие от зарубежных стран, в перечень показателей экологических инноваций входят показатели экологической безопасности: вторичная переработка отходов, снижение загрязнения окружающей среды, сокращение энергозатрат на производство единицы продукции и пр.

Механизмы государственной поддержки инновационной активности и быстрорастущего предпринимательства в европейских странах

1. Программы инновационной активности и механизмы поддержки быстрорастущего предпринимательства в Дании [7].

Как и многие европейские страны, Дания сталкивается с проблемой снижения темпов экономического роста. С одной стороны, рост заработной платы

в Дании осуществляется более высокими темпами, чем в аналогичных организациях экономического сотрудничества в течение последних десяти лет, с другой стороны, рост производительности труда является одним из наиболее слабых в рамках организаций экономического сотрудничества и развития.

Однако в последние годы страна стала привлекать все большее количество иностранных докторантов (126,2% от среднего показателя по ЕС в 2024 году) и достаточно активна в совместных публикациях с исследовательскими зарубежными партнерами, занимая второе место в ЕС по наибольшему количеству международных научных совместных публикаций (288,6% от среднего показателя по ЕС в 2024 году). Несмотря на важность МСП в датской экономике и активной предпринимательской экосистеме, создание предприятий не является самым сильным активом Дании. После создания датские предприятия, как правило, уделяют большое внимание НИОКР, причем почти половина (45%) являются лидерами по расходам на НИОКР, что является второй по величине долей в ЕС. Кроме того, датские предприятия также привлекают значительные инвестиции благодаря низкой бюрократии и отличной инфраструктуре, включая цифровую.

2. Программы инновационной активности и механизмы поддержки быстрорастущего предпринимательства в Нидерландах [7].

В Нидерландах четыре региона входят в топ-25 самых инновационных регионов. В Нидерландах хорошо функционирует система исследований и инноваций, что обуславливается прочными международными связями и способностью привлекать таланты из-за рубежа. Страна превосходит средний показатель по ЕС в большинстве условий исследований и инноваций, особенно в высшем образовании с 55% населения (5-е место) и в вовлеченности в непрерывное обучение с 26% населения (3-е место). Благодаря международной признанной системе исследований и образования Нидерланды привлекают 48% иностранных докторантов.

Доля основных расходов предприятий на НИОКР значительно выше, чем в среднем по ЕС и обусловлена присутствием глобальных компаний, производящих передовые технологии в Нидерландах. Нидерланды входят в число стран с крупнейшими прямыми иностранными инвестициями, как внутренними, так и внешними в мире. Однако позиция МСП все еще ниже допандемического уровня 2019 года. И следует отметить более высокий уровень изъятия инвестиций иностранными инвесторами, чем вновь инвестированный капитал в голландскую экономику.

История голландской программы “Growth Accelerator” начинается с 2004 г., когда в стране был опубликован доклад «Высокие темпы роста компаний и инноваций», в котором были представлены результаты исследования, выполненного голландским Министерством экономики. Согласно этому докладу, быстроразвивающиеся фирмы были и остаются, представляющей интерес целевой группой для Министерства в выполнении своей миссии содействовать устойчивому экономическому росту в стране. Большое внимание в докладе уделялось вопросам сокращения количества избыточных правил и снижения административного давления на бизнес, чтобы предприниматели могли сосредоточиться на предпринимательской деятельности.

3. Программы инновационной активности и механизмы поддержки быстрорастущего предпринимательства в Германии.

Германия – сильный новатор, в нее входят 38 регионов. Верхняя Бавария – самый инновационный регион Германии и третий по уровню инноваций регион в Европе. Всего восемь регионов являются лидерами инноваций, 21 регион – сильными новаторами, и девять регионов – умеренными новаторами.

В то время как число инноваторов выросло, малые и средние предприятия сталкиваются с трудностями в поддержании продуктовых инноваций, хотя наблюдается улучшение в области инноваций бизнес-процессов. С 2017 года число связей в инновационной экосистеме выросло на 20,1 %, а совместные публикации государственного и частного секторов показали наилучшие результаты – 185,3% от среднего показателя по ЕС в 2024 году. Несмотря на это, общий объем производства интеллектуальных активов в 2024 году остается на уровне 120,2% от среднего показателя по ЕС.

В Германии созданы благоприятные условия для ведения бизнеса и быстрорастущего предпринимательства. KfW (немецкий государственный банк инвестиционного развития) играет важную роль в поддержке предпринимательства и промышленности в Германии. Являясь государственным банком страны, KfW предоставляет кредиты промышленным предприятиям и предлагает программы финансирования для граждан, например, для приобретения тепловых насосов или утепления зданий. Кроме того, в состав немецкого Mittelstand – группы стабильных предприятий, состоящей из малых и средних предприятий, входят многие мировые лидеры в области инноваций, включая Австрию и Швейцарию.

Высокотехнологичный проект Gründerfonds (HTGF) был впервые создан в 2005 г. с целью финансирования инновационно-ориентированных компаний, испытывающих серьезные технологические или рыночные риски на начальной стадии развития. HTGF преследует общенациональные цели стимулирования посевного финансирования и улучшение условий финансирования для технологических стартапов на постоянной основе. Хотя это явно и не формулируется в качестве цели HTGF, тем не менее может быть охарактеризовано как программа «высокого роста», которая ориентирована на компании с потенциалом роста. Процесс отбора учитывает особенности деятельности фирмы или бизнес-концепции, которые могли бы подтвердить определенный рост потенциалов. Таким образом, путем сосредоточения на относительно небольшом количестве перспективных бизнес-концепций и предприятий – по сравнению с общим числом фирм Германии, реализуется стратегия «ставки на победителей».

HTGF – это национальная программа, созданная по инициативе немецкого правительства, и, следовательно, ориентирована на достижение национальных целей. Программа выполняет функции географической информационно-пропагандистской программы по всей стране. Программа не имеет пространственных приоритетов в плане сбалансированного географического распределения портфеля компании или в условиях, направленных на поддержку компаний в отстающих регионах. Однако в соответствии со структурой поселения в Германии большинство быстрорастущих стартапов создаются и работают в густонаселенных городских районах: Мюнхен, Штутгарт, Гамбург, Берлин, Дрезден.

Единственный момент, связанный с географическим аспектом, касается финансирования: доля собственного капитала в компании должна быть осуществлена в размере 10% в восточных регионах, 20% в западных регионах Германии.

4. Программы инновационной активности и механизмы поддержки быстрорастущего предпринимательства в России.

Что касается российских компаний, то следует обратить внимание на рейтинг «ТехУспех», который был впервые организован в 2012 году Российской венчурной компанией в партнерстве с Ассоциацией инновационных регионов России. С 2021 г. рейтинг не составлялся. Но в 2024 г. газета «Ведомости» выступила инициатором возобновления проекта «ТехУспех», став его организатором и главной медийной площадкой. Проект направлен на выявление быстрорастущих российских компаний, конкурентоспособность которых основана на применении новых технологических решений. Критерии рейтинга показаны в табл. 1.

На рис. 2 представлена диаграмма динамики индекса быстрорастущих компаний (БРК) в России за период III квартал 2023 г. – три квартала 2024 г.



Рис. 2. Динамика индекса быстрорастущих компаний в России

Источник: составлено по данным [6]

На рис. 3 показана линия тренда динамики индекса быстрорастущих компаний.

Значение индекса БРК выше 50 считается оптимистичной оценкой, ниже 50 – пессимистичной. Впервые за 2024 год индекс БРК снизился. Если два первых квартала наблюдалось его повышение, то в III квартале 2024 г. он откатился к стартовому значению – до 57,1. Снижение составило 2,4 пункта по сравнению со II кварталом 2024 г. (максимум за период наблюдения).

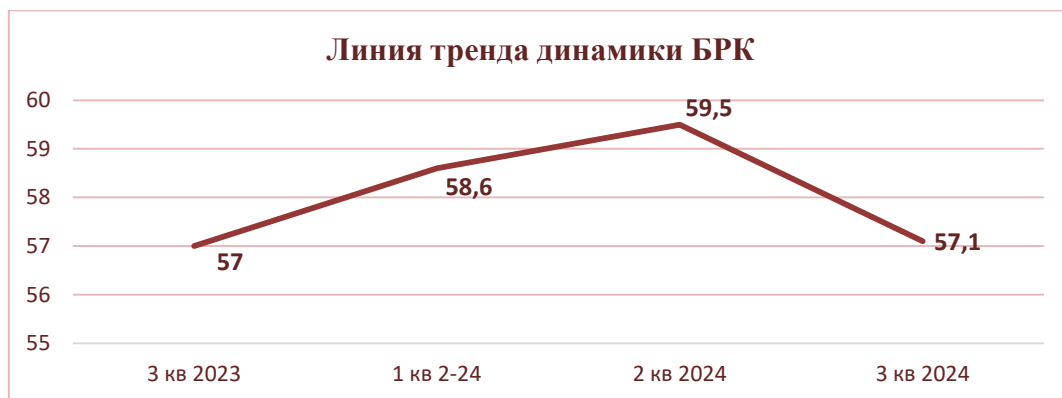


Рис. 3. Линия тренда динамики индекса быстрорастущих компаний

В России существуют государственные механизмы поддержки быстрорастущего предпринимательства. В рамках Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» предусмотрены мероприятия, направленные на оказание поддержки быстрорастущим высокотехнологичным, инновационным субъектам МСП («газелям»). Некоторые из государственных механизмов поддержки приведены ниже:

- гарантии и поручительства АО «Корпорация «МСП» в случае нехватки собственного обеспечения;
- льготные кредиты;
- информационная поддержка в получении грантов Фонда содействия инновациям, РФПИ и других институтов развития;
- информирование крупнейших заказчиков о деятельности компаний и производимой ей продукции, организация встреч с крупнейшими заказчиками и пр.

Выводы и рекомендации

Следует признать, что быстрорастущее предпринимательство представляет собой очень сложное и многогранное явление. Наша страна нуждается в скоординированной и последовательной государственной политике и механизмах поддержки БРК, возможно, реализованной в форме региональных, национальных и политических программ.

Несмотря на существующие меры поддержки БРК, существенными факторами, сдерживающими инновационную активность и быстрорастущее предпринимательство, являются: недостаток собственных и привлеченных денежных средств, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, неопределенный рыночный спрос. Кроме внешних факторов есть и внутренние причины: низкий инновационный потенциал организации, недостаток информации о новых технологиях, недостаток квалифицированного потенциала, неразвитость кооперационных связей как между самими организациями, так и государственными структурами.

Кроме того, меры государственной поддержки в России порой носят декларативный характер, не озвучивают конкретные меры и целевые ориентиры поддержки развития БРК.

В качестве мер государственной поддержки развития быстрорастущего предпринимательства необходимо разработать действенные институты поддержки инновационной активности организаций, регулирующие и стимулирующие инновационную деятельность; совершенствование технических регламентов, правил, стандартов в части учета передовых производственных технологий; создать инструменты развития инновационной инфраструктуры (банковские, юридические и пр.); кооперировать деятельность органов власти и ученых в совместных проектах и совместной публикационной активности.

Список источников

1. Юданов А. Ю. «Быстрые» фирмы и эволюция российской экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-2-85-100> (дата обращения: 15.12.2024).
2. Баранова Е. И., Юданов А. Ю. Стилизованный цикл жизни быстрорастущих фирм в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-3-77-97> (дата обращения: 15.12.2024).
3. Ковалевская О. С., Юденко М. Н. Государственные инициативы в развитии инновационных быстрорастущих компаний / Теория и практика управления государственными функциями и услугами. Тарифное регулирование: Сб. науч. тр. по итогам II национ. науч.-практ. конф. / Под ред. И. В. Федосеева. — СПб.: СПбГЭУ, 2019. — С. 82–85.
4. Чепаченко Н. В., Юденко М. Н., Юденко Е. А. Инновационные быстрорастущие фирмы в странах с развитой экономикой / В сб.: Management and engineering'17. Conference proceedings. 2017. — Sofia: Technical university. — С. 585–594.
5. Официальный сайт Ведомости. ТехУспех [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://techtop.vedomosti.ru> (дата обращения: 01.12.2024).
6. Лукина Ю. А., Черная С. Н. ESG-фактор в оценке стоимости российских быстрорастущих компаний // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2024. — № 7(237). — С. 85–94.
7. Official site European Commission. European Innovation Scoreboard 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (дата обращения: 25.12.2024.).

YVUKSQ



Статья поступила в редакцию 15.11.2024; одобрена после рецензирования 30.11.2024; принята к публикации 01.12.2024.

The article was submitted 15.11.2024; approved after reviewing 30.11.2024; accepted for publication 01.12.2024.