

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ  
ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА,  
ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ**



***Всероссийская методическая и научно-практическая  
конференция имени доктора экономических наук,  
профессора Т. Р. Терёшкиной***

**(Санкт-Петербург, 24 ноября 2022 года)**

**Санкт-Петербург  
2022**

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«Санкт-Петербургский государственный университет**  
**промышленных технологий и дизайна»**  
**Высшая школа технологии и энергетики**

**МАТЕРИАЛЫ**  
**Всероссийской методической**  
**и научно-практической конференции**  
**«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ**  
**ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА:**  
**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА,**  
**ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ»**

(Санкт-Петербург, 24 ноября 2022 года)

**ЧАСТЬ I**

**Научное издание**  
**2022**

*Под редакцией кандидата экономических наук,  
доцента Л. В. Войновой*

**Санкт-Петербург**  
**2022**

УДК 378.1  
ББК 74.58  
Э 401

**Редакционная коллегия:**

доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента и права  
*В. А. Бескровная;*  
кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансов и учета  
*О. А. Морозов;*  
кандидат экономических наук, заведующий кафедрой маркетинга и логистики  
*А.Н. Назарова;*  
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и организации  
производства *Е. М. Фрейдкина;*

**Э 401** Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика, подготовка специалистов: материалы Всероссийской методической и научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 24 ноября 2022 года) / Минобрнауки РФ; ФГБОУ ВО СПбГУПТД; под. ред. доц. Л. В. Войновой; ответ. ред. ст. препод. С. Ю. Ившин. — СПб.: ВШТЭ СПбГУПТД, 2022. — Часть I. — 122 с.

ISBN 978-5-91646-325-5

Сборник материалов конференции посвящён актуальным вопросам развития современных экономических и управленческих технологий, проблемам маркетинга и логистики.

Издание предназначено для преподавателей вузов, аспирантов, студентов, научных работников, специалистов предприятий и организаций.

УДК 378.1

ББК 74.58

ISBN 978-5-91646-325-5

© ВШТЭ СПбГУПТД, 2022

**Раздел**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ:**  
**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**

УДК 005.95

**СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ**  
**НА ОСНОВЕ IT-ТЕХНОЛОГИЙ**

**Т. Л. Безрукова,**  
профессор

**С. А. Кузнецов,**  
доцент

Воронежский государственный лесотехнический  
университет имени Г. Ф. Морозова

**Аннотация.** В условиях новых технологических реалий IT-технологии являются неотъемлемой частью развития экономической системы. Как следствие – актуальна проблема адаптации процесса управления персоналом в виде применения новых трендов управления персоналом. Существующие на сегодняшний день подходы к управлению персоналом на организационном этапе не всегда соответствуют новой архитектуре и тормозят развитие как отдельных организаций, так и отрасли в целом. Необходимо формирование системы управления персоналом, которая отражает влияние нового технологического уклада на компетенции сотрудников, основанной на IT-технологиях.

**Ключевые слова:** менеджмент, управление персоналом, инновации, человеческие ресурсы, цифровые технологии.

**MODERN TRENDS IN HR MANAGEMENT BASED**  
**ON IT TECHNOLOGIES**

**T. Bezrukova,**  
professor

**S. Kuznetsov,**  
associate professor

VGLTU im. G.F. Morozov

**Abstract.** In the context of new technological realities, IT technologies are an integral part of the development of the economic system. As a result, the problem of adapting the personnel management process in the form of applying new trends in personnel management is urgent. The current approaches to personnel management at the organizational stage do not always correspond to the

new architecture and hinder the development of both individual organizations and the industry in general. It is necessary to form a personnel management system that reflects the influence of the new technological order on the competence of employees, based on IT technologies.

**Keywords:** management, personnel management, innovation, human resources, digital technologies.

Сегодня в условиях новых технологических реалий цифровые технологии являются неотъемлемой частью развития экономической системы.

Как показывает практика и анализ статистических данных, новые тренды и современные технологии управления персоналом частично применяются лишь на этапе обучения персонала, а остальные этапы управления, как правило, основываются на классических и базисных подходах.

Формируя систему управления персоналом, основанную на новых цифровых технологиях, необходимо уделить должное внимание функционалу мониторинга навыков и компетенций сотрудников в соответствии с потребностями рынка, включая наличие технических знаний, то есть способности эффективно работать с программным обеспечением, программирование, а также общую цифровую грамотность.

На сегодняшний день для развития экономической системы РФ необходимо использовать новые тренды в управлении персоналом. На передний план выходит внедрение цифровых технологий на всех этапах системы управления.

Цифровизация подразумевает проникновение в производственно-хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта информационных технологий. Согласно рейтингу стран по уровню развития информационно-коммуникационных технологий Россия занимает 45-е место, лидирует Исландия, в пятерку также входят Великобритания, Швейцария, Дания и Южная Корея [1].

Ведущие компании мира уже давно системно выделяют бюджеты на автоматизацию рекрутинга.

В России около 35 % компаний уже автоматизировали процессы подбора персонала, что создаёт серьёзную конкуренцию в выборе действительно компетентного сотрудника [3].

Формирование персонала в условиях перехода на инновационный путь развития является первоочередной и очень важной ступенью формирования эффективной системы управления. Основываясь на новых цифровых технологиях, необходимо сформировать грамотную систему организации найма персонала.

Целью исследования является изучение новых IT-трендов в управлении персоналом на этапе организационного менеджмента и выявление позитивных и негативных откликов каждого из них.

На сегодняшний день поиск персонала на основе цифровых технологий следует осуществлять с применением нижеуказанных технологий:

1. Размещение информации о вакансиях в открытом доступе осуществляется при помощи Job-технологий, которые позволяют получать отклики от заинтересованных кандидатов, либо просматривают резюме кандидатов для вакантной позиции. В данной технологии используются специализированные сайты (job.ru, headhunter.ru, rabota.ru, superjob.ru, zarplata.ru, avito.ru и т.д.).

2. Выкладывание информации о вакансиях, а также поиск соискателей может осуществляться при помощи технологии использования социальных сетей, получая при этом обратную связь. В данной технологии осуществляется создание страницы фирмы в соцсетях (Instagram, LinkedIn, VK, Facebook и др.).

3. Используя базу данных резюме соискателей, информацию по трудоустройству можно донести при помощи технологии использования мессенджеров WhatsApp, Viber, Telegram и др. путем массовых или единичных рассылок, а также применяя Чат-боты.

4. Для выявления оценки по заданным критериям отбора (знания, способности, мотивация кандидата и т.д.) применяется технология онлайн-теста, при которой работодатель создает собственную методику с помощью специально разработанного теста, который проводится в онлайн-режиме, либо использует уже готовые тесты специализированных онлайн-платформ (Shltools, StartExam, LW-online, Proaction и др.).

5. Для сокращения издержек на проведение очного собеседования можно применять технологии сервиса видеointервью VCV, при которой работодатель на специальной платформе создает вакансию и предлагает конкретные вопросы, а кандидаты записывают видео и присылают их на данную платформу.

6. Для хозяйствующих субъектов, имеющих возможность вложения крупных средств в организацию поиска персонала, существует множество технологий, среди которых особым спросом пользуются технологии видеорекрутинга Pre-Interview, робот-рекрут «Вера». Применяя технологию видеорекрутинга Pre-Interview, работодателю достаточно указать критерии подбора, а затем просматривать подходящие видеointервью, используя специальный сервис, в котором используется HR-система асинхронного видео-анкетирования кандидатов. Робот-рекрут «Вера» позволяет за несколько минут сделать выборку из 5 рабочих сайтов по конкретным требованиям и при помощи современных технологий. «Вера» может звонить кандидатам и распознавать их речь, а также отправлять всем кандидатам на почту описание вакансии и проводить с ними видео-собеседование. В процессе формируется база информации о каждом кандидате [2].

7. Помимо использования вышеперечисленных технологий эффективным является поиск будущих сотрудников среди обучающихся техникумов и ВУЗов, проводя производственные практики, стажировки, олимпиады, кейсы, что позволяет выявить будущих HiPo-специалистов.

(HiPo – сокращение от High Potential. По сути дела, это люди с высоким потенциалом).

Результаты рассмотрения цифровых технологий и инновационных подходов организационного менеджмента позволили нам выявить позитивный и негативный отклик по каждой технологии, рассмотренные в таблице.

Таблица – Цифровые технологии поиска персонала

|                                                     | Позитивный отклик                                                                                                                                                                                                  | Негативный отклик                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Job-технологии                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ постоянное пополнение базы данных сайта свежими и актуальными резюме, что способствует большой выборке соискателей</li> <li>✓ оперативный отклик на объявления</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ трудности анализа большого потока претендентов</li> <li>➤ дополнительные временные затраты на поиск</li> <li>➤ высокий процент резюме низкого качества</li> </ul>         |
| Социальные сети                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ увеличенный охват аудитории</li> <li>✓ усиление HR-бренда</li> <li>✓ дополнительная информация о жизни соискателя</li> </ul>                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ большое количество постов требует много времени на их обработку</li> <li>➤ закрытые профили пользователей</li> <li>➤ информация о соискателе может быть ложной</li> </ul> |
| Месенджеры<br>WhatsApp,<br>Viber, Telegram<br>и др. | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ экономия времени консультанта</li> <li>✓ постоянный контакт с кандидатом</li> <li>✓ быстрая передача информации</li> </ul>                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ чат-боты для месенджеров часто являются не официальными и блокируются</li> <li>➤ большой объем информации</li> </ul>                                                      |
| Онлайн-тестирование                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ бесплатная возможность создания через платформу Google</li> </ul>                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ спорность итогов проверки (стресс, волнение могут отрицательно сказаться на результатах)</li> <li>➤ тест может пройти не настоящий соискатель</li> </ul>                  |
| Видеоинтервью<br>VCV,                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ снижение затрат на проведение очного собеседования</li> <li>✓ экономия времени на отбор</li> </ul>                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ соискатель может заранее подготовить ответы на вопросы, так как видео присылается не в режиме реального времени</li> </ul>                                                |
| Видеорекрутинг<br>Pre-Interview                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ снижение затрат на проведение очного собеседования</li> <li>✓ экономия времени на отбор</li> </ul>                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ высокая стоимость тарифов</li> </ul>                                                                                                                                      |
| Робот-рекрутер<br>«Вера»                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ снижение затрат на проведение очного собеседования</li> <li>✓ экономия времени на отбор</li> </ul>                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ высокая стоимость тарифов</li> <li>➤ робот не может замотивировать соискателя и понимает ответы только «Да» и «Нет»</li> </ul>                                            |
| HiPo поиск                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ возможность развития конкретных компетенций соискателя до приёма на работу</li> </ul>                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ длительность периода поиска</li> </ul>                                                                                                                                    |

Рассмотрев новые тренды поиска персонала на этапе организационного менеджмента, можно отметить, что, несмотря на наличие негативного

отклика по каждой технологии, сегодня их применение уже необходимо во избежание кадрового дефицита [4]. Конкуренция на HR рынке вынуждает работодателей проявлять изобретательность в поиске сотрудников и, как следствие, осуществлять поиск персонала на основе цифровых технологий.

На этапе нового технологического уклада идет настоящая «война» за кадры, на которой главным «победным знаменем» является высококомпетентный HiPo-сотрудник. И чтобы победить в этой «войне», необходимо постоянно следить за новыми HR трендами, начиная с этапа организационного менеджмента.

### **Библиографический список**

1. Скоблякова, И. В. Новая экономика: инновации в управлении персоналом / И. В. Скоблякова // Новая экономика: институты, инструменты, тренды: Материалы Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 132-137.
2. Соболевская, Т. Г. Влияние цифровизации экономики на систему менеджмента современного предприятия /Т. Г. Соболевская // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9, № 10-1. – С. 165-171.
3. Степанова, Ю. Н. Цифровизация как новый фактор влияния на развитие предпринимательства в лесном секторе экономики / Ю. Н. Степанова // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика: Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции. – Воронеж, 2018. – Т. 6, № 7 (43). – С. 409-412.
4. Bezrukova T.L., Optimization Model of Motivational Process as a Basis of Management Decisions / T.L. Bezrukova, S.S. Kirillova, S.A. Kuznetsov, O.A. Pecherskaya // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. – 2019.

УДК 338.012

## **РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЖКХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Е. Ю. Васильева,**

доцент

**О. Б. Гусева,**

старший преподаватель

Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет

**Аннотация.** Авторы статьи выявляют основные проблемы сферы ЖКХ в РФ на современном этапе и рассматривают возможность их решения с

помощью инновационных проектов. Очевидно, что отбор и реализация инновационных проектов требует предварительной оценки их эффективности. В статье предложены критерии финансовой и социальной эффективности инновационных проектов в сфере ЖКХ.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, ЖКХ, инновации в ЖКХ, эффективность инновационных проектов, стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства.

## **IMPLEMENTATION OF INNOVATION PROJECTS IN THE HOUSING-AND-COMMUNAL SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION**

**E. Vasilyeva,**  
associate professor

**O. Guseva,**  
senior lecturer

Moscow State University of Civil Engineering

**Abstract.** The authors of the article reveal the main current problems of the housing-and-communal sector in the Russian Federation and consider the possibility of their solving by the means of innovation projects. It is obvious, that selection and implementation of the innovation projects demands provisional estimate of their efficiency. Criteria of financial and social efficiency of innovation projects in the housing-and-communal sector are offered in the article.

**Keywords:** housing-and-communal services, innovations in the housing-and-communal sector, innovation projects efficiency, strategy of the development of housing-and-communal services.

Сфера ЖКХ весьма важна для экономики РФ, поскольку от нее зависит социальное благополучие в стране. Кроме того, ЖКХ оказывает воздействие на ряд других отраслей: строительную, производство строительных материалов, специальной техники, топливно-энергетическую отрасль и т.п.

Однако сам сектор ЖКХ испытывает определенные проблемы, наиболее острыми из которых называются (согласно опросам) неудовлетворительное состояние имущества, неадекватно растущие тарифы и неэффективное управление многоквартирным домом. Проблемы в сфере ЖКХ образуют своего рода замкнутый круг (рис. 1).

Износ и моральное устаревание основных фондов сферы ЖКХ является важнейшей проблемой. Около 60 % основных фондов отслужили нормативный срок, в частности, износ основных фондов котельных составил 55 %, тепловых сетей – 63 %. Порядка 16 % теплопроводов и 30 % сетей водоснабжения и канализации требуют полной замены. Стратегия-2020 и Стратегия-2025 не справились в полной мере с преодолением износа и устаревания основных фондов ЖКХ [1, 2]. В настоящее время принята Стратегия развития отрасли уже до 2030 г. с прогнозом до 2035 года [3].

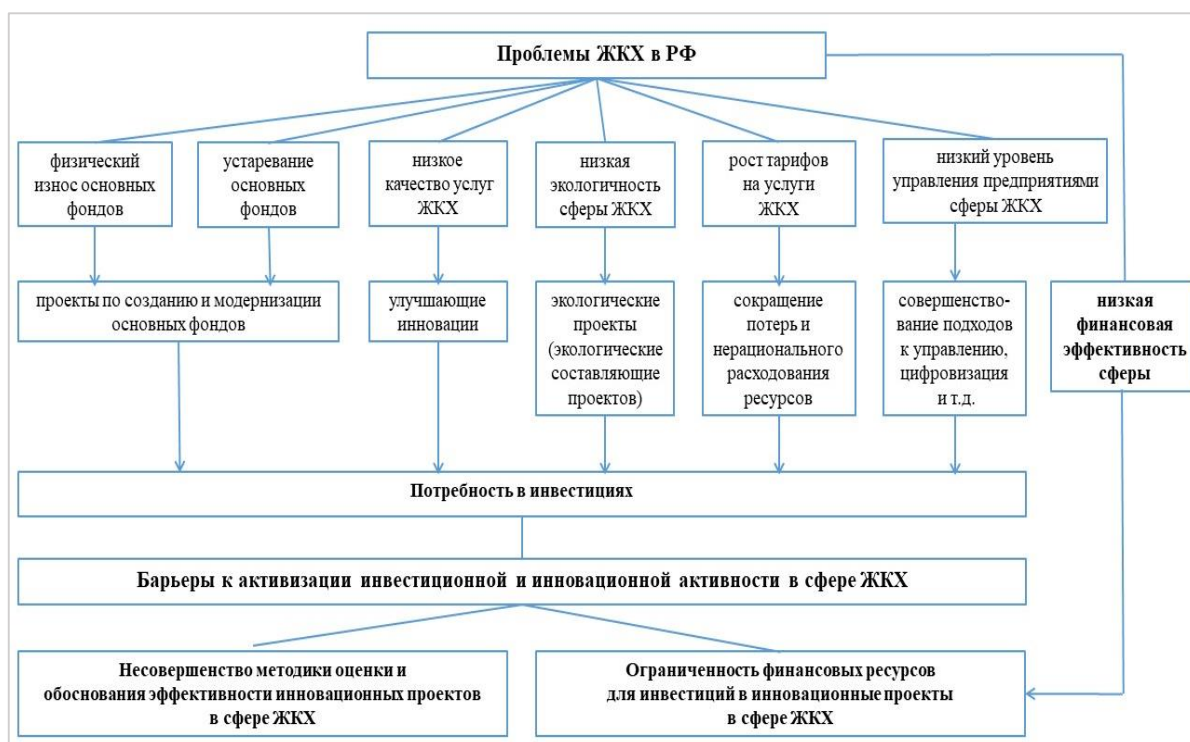


Рисунок. Логическая связь проблем ЖКХ в РФ, путей их решения и барьеров решения (рисунок авторов)

Износ и устаревание основных фондов в свою очередь обуславливает низкое качество коммунальных услуг, ущерб окружающей среде, перерасход топливных, энергетических и других услуг и постоянный существенный рост тарифов (не оправданного качеством услуг).

Решение существующих проблем возможно в рамках инновационного развития сектора, реализации соответствующих инновационных проектов [1, 2, 3]. Но это в свою очередь требует привлечения крупных инвестиций. Такая задача сложна в условиях низкой финансовой эффективности отрасли и дефицита бюджетных ресурсов. В условиях ограниченности бюджетных средств должны реализовываться лишь наиболее эффективные инновационные проекты. Что касается инновационных проектов, для реализации которых привлекаются частные инвестиции, они должны отвечать критериям финансовой эффективности и обещать инвестору возврат средств в разумные сроки и с приемлемым уровнем прибыли [4, 5].

Таким образом, возникает потребность в методически грамотной оценке инновационных проектов в сфере ЖКХ и обоснованном их отборе для финансирования и реализации. Представляется актуальным изучение существующих проблем ЖКХ, изучение специфики деятельности в данном секторе и адаптации методов инвестиционного и инновационного анализа к оценке проектов в сфере ЖКХ [6, 7].

При проведении настоящего исследования авторами были применены системный подход, статистический, сравнительный и комплексный анализ, экономико-математическое моделирование, аппарат формальной логики.

Материалами для исследования послужили законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации, статистические данные, отчетная информация предприятия сферы ЖКХ, результаты опросов и исследования, проводимые специализированными агентствами в кругу специалистов сферы ЖКХ, отчеты о результатах государственного контроля и надзора за деятельностью управляющих компаний в сфере ЖКХ. Особый интерес представляют Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации до 2020 года [8], Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года [9] и Стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года [10].

В конечном итоге комплекс мероприятий Стратегии-2030 направлен на повышение комфортности и доступности жилья, улучшение качества городской среды, формирование высокотехнологичных, конкурентоспособных отраслей строительства и ЖКХ, обеспечит рост инвестиций и увеличение вклада в ВВП [3]. Стратегия-2030 нацелена на инновационное развитие отрасли.

Реализация инновационного проекта в сфере ЖКХ является целесообразным, если соблюдается условие [11, 12, 13]: выгоды от инновационного проекта должны превышать затраты на его реализацию.

Авторы сформулировали данное условие в общем виде следующим образом:

$$E_c = X_b - X_i; \quad E_c > 0,$$

где  $E_c$  – экономическая целесообразность внедрения инновации;  $X_b$  – показатели базового варианта;  $X_i$  – показатели в случае реализации инновационного проекта.

Применительно к основным проблемам ЖКХ и путям их решения, критерии эффективности инновационных проектов можно сформулировать следующим образом:

1) с точки зрения стоимости строительства новых и модернизации существующих объектов ЖКХ выгодой является экономия затрат [14]:

$$E_c = C_b - C_i > 0,$$

где  $C_b$  – стоимость строительства (модернизации) в базовом варианте;  $C_i$  – стоимость строительства (модернизации) в случае реализации инновационного проекта;

2) с точки зрения сроков строительства новых и модернизации существующих объектов ЖКХ выгодой является сокращение сроков [14]:

$$E_t = T_b - T_i > 0,$$

где  $T_b$  – срок строительства (модернизации) в базовом варианте;  $T_i$  – срок строительства (модернизации) при реализации инновационного проекта;

3) с точки зрения расходов на эксплуатацию объектов:

$$E_c = M_b - M_i > 0,$$

где  $M_b$  – расходы на эксплуатацию объекта в базовом варианте;  $M_i$  – расходы на эксплуатацию объекта в случае реализации инновационного проекта;

4) с точки зрения экономии ресурсов (топливных, энергетических, водных и т.д.):

$$E_c = R_b - R_i > 0,$$

где  $R_b$  – расходы на эксплуатацию объекта в базовом варианте;  $R_i$  – расходы на эксплуатацию объекта в случае реализации инновационного проекта.

В свою очередь снижение расходов на эксплуатацию объектов ЖКХ и сокращение потерь и нерационального расходования ресурсов создает предпосылки для замораживания (а в наилучшем случае – снижения) тарифов на услуги ЖКХ.

Помимо экономических (и сугубо денежных) выгод инновационные проекты в сфере ЖКХ приносят и положительный социальный эффект: повышение качества услуг, повышение уровня качества жизни, сокращение вреда, наносимого окружающей среде, снижение платежной нагрузки на потребителя [15, 16].

В конечном итоге инновационные проекты в сфере ЖКХ должны способствовать достижению таких целей Стратегии-2030, как: модернизация материально-технической базы ЖКХ; совершенствование тарифной политики в сфере ЖКХ; развитие коммунальной инфраструктуры регионов; цифровизация отрасли; кадровое обновление отрасли.

### **Библиографический список**

1. Дроздов Г. Д., Графов А. А. Управление качеством услуг ЖКХ на основе инноваций. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 159 с.
2. Друкер П. Бизнес и инновации. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
3. Пирогов Н. Л., Решетов К. Ю. Экономика российского ЖКХ: проблемы управления и инновации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. - № 5. – С. 277-282.
4. Осадчий А. В. Особенности осуществления частных инвестиций в инновации для ЖКХ // Интеграл. – 2010. - № 6. – С. 136-137.
5. Vasilyeva E. Perspective trends in financing of housing-and-communal services // MATEC Web of Conferences, 2018. – Art. num. 01050. – DOI 10.1051/mateconf/201817001050
6. Vasilyeva E., Nelyubov A. Formation of programmes the housing-and-communal utilities complex development // E3S Web of Conferences. 2020. art. num. 07009.
7. Акифьева Л. В., Поляков М. Г. Управление инновационной деятельностью в системе жилищно-коммунального хозяйства // Вестник НГИЭИ. – 2019. - № 9 (100). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-innovatsionnoy-deyatelnostyu-v-sisteme-zhilischno-kommunalnogo-hozyaystva> (дата обращения: 07.11.2022).

8. Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации до 2020 года от 15.05.2015. – URL: <https://minstroyrf.gov.ru/docs/3962/> (дата обращения: 07.11.2022).
9. Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года от 21.12.2017. – URL: <https://minstroyrf.gov.ru/docs/15909/>
10. Распоряжение Правительства РФ от 31.10.2022 N 3268-р <Об утверждении Стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года. – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/77744.html>
11. Горохова А. Е. Оценка инноваций: экономическое содержание и методическое обеспечение // Известия МГТУ “МАМИ”. – 2013. – Т. 7. - № 1-5. – С. 200-206. doi: 10.17816/2074-0530-67888
12. Мохова Л. А. Критерии эффективности инноваций в управлении в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Вестник евразийской науки. – 2012. - № 1 (10). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-effektivnosti-innovatsiy-v-upravlenii-v-sfere-zhilischno-kommunalnogo-hozyaystva> (дата обращения: 10.11.2022).
13. Муссо К., Чан В., Шанкара В. Системы показателей для оценки инноваций // The McKinsey Quarterly. – 2010 - № 21. – URL: <http://vestnikmckinsey.ru/goverment/sistemyh-pokazatelej-dlya-ocenki-innovacij> (дата обращения: 08.10.2022).
14. Васильева Е. Ю. Значение и перспективы применения инновационных материалов и технологий в жилищном строительстве // Вестник МГСУ. – 2022. - № 11 (17).
15. Vasilyeva E., Krupnov Yu. Development of the methodological approach to the comprehensive assessment of the innovative project effectiveness // E3S Web of Conferences. 2020. Art. num. 10037. DOI 10.1051/e3sconf/202016410037.
16. Васильева Е. Ю. Комплексный подход к оценке привлекательности инновационного проекта // Экономика и предпринимательство. – 2019. - № 11 (112). – С. 698-703.

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ГВИНЕЯ В ЦЕЛЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Е. Ю. Васильева,**

доцент

**Дженабу Каба,**

аспирант

Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы развития экономики Республики Гвинея. Отмечено, что при должном развитии ведущие отрасли экономики Гвинеи могли бы обеспечить достаточный доход, распределяемый среди населения и решающий проблему бедности. Это в свою очередь требует значительных инвестиций, которые непосильны государству, а требуют кооперации с частным капиталом. По мнению авторов, финансирование проектов развития отраслей экономики Гвинеи возможно за счет государственно-частного партнерства, создания специализированных фондов, долевого финансирования проектов.

**Ключевые слова:** экономика Республики Гвинея, устойчивое экономическое развитие, промышленный сектор, первичный и вторичный сектора экономики, проектный подход к развитию экономики, финансирование проектов, государственно-частное партнерство, специализированные фонды, долевое финансирование.

## **ISSUES OF FINANCING OF THE ECONOMY OF REPUBLIC GUINEA FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

**E. Vasilyeva,**

associate professor

**Djenabou Kaba,**

postgraduate student

Moscow State University of Civil Engineering

**Abstract.** The problems of the development of the economy of Republic Guinea are considered in the article. That is pointed out, that the leading branches of the Guinean economy in case of their proper development could provide the sufficient income, distributed among the population and solving the poverty problem. That in turn demands considerable investments, which are excessive to the state, and demand cooperation with private capital. According to the authors, financing of projects for the development of the branches of the Guinean economy is possible at the expense of public-and-private partnership, creation of specialized funds, participation financing of projects.

**Keywords:** economy of Republic Guinea, sustainable economic development, industrial sector, primary and secondary sectors of economy, project approach to the economic development, financing of projects, public-and-private partnership, specialized funds, participation financing.

Большинство африканских стран относятся к числу наименее развитых, беднейших и наименее технологически развитых в мире [1]. К таким странам приходится отнести и Гвинейскую Республику, хотя она обладает разнообразными природными богатствами [2] и имеет ВВП в расчете на душу населения 1190 долл. (по данным 2020 года [1]), обгоняя по этому показателю соседей: Эфиопию, Мали, Замбию, Уганду, Судан, Эритрею и др. (рис.).



Рисунок. Место Гвинеи среди стран с низким ВВП на душу населения

Однако надо понимать, что рост ВВП на душу в Гвинее с 2016 г. является не отражением реального роста благосостояния ее населения, а следствием активного развития горнодобывающей отрасли и экспорта ее продукции. Промышленный сектор Гвинеи располагает значительными минеральными ресурсами, основные из которых: бокситы, золото, алмазы, железо, нефть и уран, фосфаты и марганец. По данным 2019 г., из страны было экспортировано бокситов на сумму 3,3 млрд. долл., что составило почти  $\frac{1}{4}$  часть всего ВВП Гвинеи [2].

Но экономика Гвинеи остается малодиверсифицированной и структурно уязвимой к экзогенным рискам.

Гвинея претерпела глубокие экономические и политические изменения, которые в результате неэффективного управления затруднили экономическое развитие страны и замедлили рост всех секторов экономики. Для того чтобы устранить эти внутренние проблемы в стране, властям необходимо принять ряд стратегических решений для достижения целей развития, учитывающих интересы всех социально-экономических субъектов. В связи с этим необходима переориентация как государства, так и его партнеров, включая компании, эксплуатирующие природные ресурсы.

Компании, работающие в первичном секторе экономики (связанные с добычей сырья и его переработкой в полуфабрикаты), часто обвиняются в серьезном ухудшении состояния окружающей среды. В наше время, когда

устойчивое развитие для компаний становится вопросом имиджа, а для государств – стратегической возможностью, это недопустимо, и требуется сменить приоритеты [3, 4]. Эта потребность должна сочетать в себе как экономические выгоды, так и интересы защиты окружающей среды и социального благополучия, чему может способствовать реализация проектов в сфере природопользования [5, 6, 7, 8].

В Гвинее есть несколько отраслей, которые могут стать двигателем роста при условии правильного развития и управления, прежде всего, промышленный сектор Гвиней, который располагает значительными минеральными ресурсами [9]. На них и должны быть сконцентрированы начальные усилия по реализации проектов устойчивого развития на основе ответственного природопользования. Помимо горнодобывающего сектора, основными отраслями промышленности Гвиней являются агро-продовольственная, текстильная, деревообрабатывающая, производство глинозема и цементная промышленность. Но данный сектор не служит экономической поддержкой для развития других секторов [9], страдает от ряда политических, экономических, социальных и экологических проблем, несмотря на наличие многочисленных природных ресурсов, которые практически не используются. Доходы этого сектора плохо управляются и служат личным интересам истеблишмента, в то время как эффективное развитие этих отраслей и равномерное перераспределение доходов позволило бы гвинейцам избежать бедности.

Заслуживает внимания зарубежный опыт реализации проектов. А. Диббо, Б. Ноубл, Л. Санчес [10] анализируют возможность использования проектного подхода в сфере сохранения биоразнообразия. Дж. Дино, С. Даниельсен и К. Кьяппино [11] анализируют применение проектного подхода для реализации программ переработки отходов на предприятиях горнодобывающей промышленности. Группа ученых под руководством Б. Гордона [12] обосновывают предложения по использованию проектного подхода для развития «зеленой» инфраструктуры, что может содействовать формированию благоприятного экологического имиджа данных территорий для инвестора.

На наш взгляд, целесообразно выделить два основных направления реализации проектов в отраслях Гвиней:

- проекты с явным экономическим эффектом;
- социально ориентированные проекты в экологической сфере, которые не преследуют прямо цель получения прибыли (например, создание строительство дороги из переработанных отходов горнодобывающей отрасли для развития инфраструктуры и повышения качества жизни населения, проекты развития систем водоснабжения и водоотведения, проекты по очистке сточных вод, строительство очистных сооружений, переработки отходов).

Необходимо понимать, что большинство подобных проектов являются капиталоемкими и требуют аккумуляции значительных инвестиционных ресурсов.

Гвинейская Республика имеет потенциал в промышленном секторе, но его неудовлетворительная организация препятствует развитию страны [13]. В связи с этим требуется совершенствование системы управления на государственном уровне (исполнительной, судебной и законодательной власти) и совершенствование нормативно-правового регулирования экономической деятельности (хотя этот аспект не входит в проблематику данной работы). Свое негативное влияние оказывает и такой фактор, как сложный доступ к источникам финансирования инвестиций (высокая ставка, гарантии и т. д.) [14, 15, 16].

Для правильного ведения деятельности предприятий в Гвинее можно рекомендовать синергетическую организацию хозяйствующих субъектов и государства, счет которой некоторые примеры в мировой экономике уже улучшили свое функционирование и тем самым повысили экономическую эффективность своей страны. Экономические субъекты и государство в Республике Гвинея должны скооперироваться для достижения целей устойчивого развития.

Государство в Гвинее должно инвестировать как в первичный сектор, стимулируя его развитие, особенно горнодобывающей промышленности (основы экспорта), так и во вторичный сектор – сельское хозяйство (чтобы местная агропродукция была конкурентоспособной на национальном рынке и доступной для населения по разумным ценам). Поскольку чисто государственных ресурсов для крупных объемов финансирования недостаточно, целесообразно привлекать частный капитал.

В предыдущих работах авторы уже обосновали целесообразность применения в Республике Гвинея механизма государственно-частного партнерства [17]. Также к комплексу экономических инструментов устойчивого развития экономики Гвинеи, нацеленного на экономическое, экологическое и социальное благополучие, можно отнести создание специализированных фондов (ликвидационные фонды на горнодобывающих предприятиях при исчерпании запасов полезных ископаемых), долевое финансирование природоохранных проектов.

### **Библиографический список**

1. Что важно знать об экономике Гвинеи, где произошел госпереворот // РБК. Экономика. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/07/09/2021/61360b759a79472a27710b72> (дата обращения: 10.11.2022).
2. Sow, S. Проблемы добычи полезных ископаемых и устойчивого развития в Гвинее. – Париж: Харматта, 2013. - № 50. – 235 с.
3. L'économie du développement. <https://concepteconomique.blogspot.com/2017/03/leconomie-du-developpement.html> (дата обращения: 29.05.2022).
4. Doyle. P. Marketing Management and Strategy. Prentice Hall Europe, 1998. 465 p.
5. Перу Ф. Экономика 20 века. – Париж: ФУФ, 1961. - № 30. – 215 с.

6. Rapport ITIE 2018 de la Guinée. – URL: <https://eiti.org/fr/documents/rapport-itie-2018-de-la-guinee> (дата обращения: 29.05.2022).
7. Экономическое и финансовое положение Гвинеи. Situation économique et financière (дата обращения: 24.08.2022).
8. Vasilyeva E., Krupnov Yu. Development of the methodological approach to the comprehensive assessment of the innovative project effectiveness // E3S Web of Conferences. 2020. Art. num. 10037. DOI 10.1051/e3sconf/202016410037.
9. Васильева Е.Ю. Комплексный подход к оценке привлекательности инновационного проекта // Экономика и предпринимательство. – 2019. - № 11 (112). – С. 698-703.
10. Dibo, A.P.A., Noble B.F., Sánchez L.E. Perspectives on Driving Changes in Project-based Cumulative Effects Assessment for Biodiversity: Lessons from the Canadian Experience // Environmental Management. 2018. V. 62(5). pp. 929-941.
11. Dino, G.A., Danielsen S.W., Chiappino C. Recycling of rock materials as part of sustainable aggregate production in Norway and Italy // Quarterly Journal of Engineering Geology and Hydrogeology. 2017. V. 50. Iss. 4. pp. 412-416.
12. Gordon, B.L., Quesnel K.J., Abs R., Ajami N.K. A case-study based framework for assessing the multi-sector performance of green infrastructure // Journal of Environmental Management. 2018. V. 223. pp. 371-384.
13. Мамаду Ш.Д., Талль А., Траоре Л. Проблемы управления в горнодобывающем секторе Гвинеи. – Конакри, 2016. - № 75. – 400 с.
14. Le rôle du système des nations unies dans les efforts de développement de l’afrique sera au cœur des travaux du conseil économique et social. URL: <https://www.ohchr.org/fr/press-releases/2009/10/economic-and-social-council-hold-2001-substantive-session-geneva-2-27-july> (дата обращения: 29.05.2022).
15. Экономическое и финансовое положение Гвинеи. Situation économique et financière (дата обращения: 24.08.2022).
16. L'économie du développement. – URL: <https://concept.economique.blogspot.com/2017/03/leconomie-du-developpement.html> (дата обращения: 29.05.2022).
17. Verstina N.G., Vasilyeva E.Yu., Kaba D. Use of the public-and-private partnership mechanism for the development of the economy of Republic Guinea // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: Материалы ХХІХ международной научно-практической конференции. – Bengaluru, 2022. – С. 182-186.

## ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ КОМПАНИЙ ОТ УГРОЗ

**М. П. Власов,**  
профессор

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Целью статьи является определение экономической безопасности компании, которая базируется на выявлении сторон, заинтересованных в ее успешной деятельности. Предлагаются необходимые и достаточные условия обеспечения экономической безопасности компании. При таком подходе угрозы экономической безопасности рассматриваются как негативные последствия ранее принятых управленческих решений. В данной статье предпринята попытка определить экономическую безопасность компании с точки зрения интересов собственника, не игнорируя при этом всех заинтересованных в его деятельности сторон.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, внешняя и внутренняя среда, собственник, персонал, потребители, партнеры, государство, экономико-математические модели, угрозы.

## PROTECTING THE INTERESTS OF COMPANIES FROM THREATS

**M. Vlasov,**  
professor

Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** The purpose of the article is to determine the economic threats of the company, which is based on the identification of parties interested in its successful activities. The necessary and accurate conditions for ensuring the economic security of the company are offered. With this approach, threats to economic security are seen as negative consequences of previously made management decisions. In this article, an attempt was made to determine the economic security of the company from the point of view of the interests of the owner, without ignoring all parties interested in his activities.

**Keywords:** economic security of the enterprise, external and internal environment, owner, personnel, consumers, partners, state, economic and mathematical models, threats.

Любой менеджер, как владелец бизнес-процесса, должен быть наделен полномочиями, ответственностью и необходимыми для это ресурсами. В процессе своей деятельности он принимает управленческие решения, за

которые должен нести ответственность. А у любого управленческого решения есть позитивные и негативные последствия.

Так вот, угрозы – это негативные последствия ранее принятых управленческих решений. Это проявляется на практике, так как в одних и тех же условиях одни компании процветают, а другие банкротятся. Поэтому будет целесообразно перейти от термина «угрозы» к термину «экономическая безопасность».

Под экономической безопасностью предлагается понимать своевременное выполнение взаимных обязательств предприятием с одной стороны и собственником, персоналом (прежде всего, менеджментом), клиентами, партнерами и государством с другой стороны [6]. Каждая из сторон может внести свой вклад как в процветание, так и в банкротство компании.

Отсюда деление на внешнюю и внутреннюю сторону экономической безопасности, т. е. внешние и внутренние угрозы.

Рассмотрим тенденции, проявляющиеся во внутренней среде компании. В связи с этим необходимо рассмотреть действия менеджмента, т. е. владельцев бизнес-процессов [2]. Менеджер – это администратор, действующий согласно должностной инструкции, т. е. чиновник. Согласно современным воззрениям на управленческие решения, чиновник в первую очередь решает проблемы, связанные с собственным благополучием, и часто не решает проблемы компании, если они противоречат его интересам. Другими словами, менеджер решает проблемы компании, если они совпадают с собственными интересами.

Чтобы сохранить и укрепить свое положение, менеджер стремится увеличить:

- численность подчиненного ему персонала;
- объем финансовых средств, которыми он может распоряжаться;
- переложить свою ответственность на другое лицо, лучше

непосредственно подчиненное ему, сохранив свои полномочия в неприкосновенности.

Все эти тенденции находят яркое подтверждение в реальности. Увеличивается численность «управленческого персонала», величина которого растет быстрее, чем численность основного персонала. Этот дополнительный персонал, снимая часть ответственности с менеджера (т. е. владельца бизнес-процесса), для укрепления своего положения начинает создавать новые инструкции и отчетность, которые не оказывают никакого влияния на результаты деятельности компании. Эти инструкции ограничивают полномочия, но не снижают ответственности владельцев основных и логистических бизнес-процессов, составляющих существо основной деятельности компании. Таким образом, снижается качество управления, увеличиваются издержки компании, но укрепляется положение владельцев управленческих бизнес-процессов за счет снижения их ответственности. При этом ограничений на рост управленческих затрат, как правило, не существует. Всегда существует возможность при составлении

штатного расписания компании на очередной год расширить управленческий персонал за счет затрат на содержание основного персонала.

При этом игнорируется тот факт, что конкурентные преимущества, как правило, являются следствием компетенций персонала, занятого в основной и логистической сферах.

И как апофеоз, для подтверждения сказанного достаточно взглянуть на организационную структуру практически любой компании. Целью разработки организационной структуры является распределение полномочий, ресурсов и ответственности между владельцами управленческих, основных и логистических бизнес-процессов. В последнее время не встречается организационных структур компаний, где бы фигурировали основные производственные подразделения (основные бизнес-процессы). В лучшем случае фигурируют владельцы бизнес-процессов, решающих задачи логистики и продвижения продукции компании на рынок. В организационных структурах часто указывается даже шофер и уборщица, но отсутствует даже намек на основную деятельность компании. Таким образом проявляются тенденции передачи на нижние уровни иерархии управления ответственности без передачи полномочий, что увеличивает издержки, но не увеличивает экономическую безопасность и создают внутренние угрозы. Эти угрозы создаются в результате независимой от миссии компании деятельности управленческого персонала, игнорирующего основную деятельность, но отстаивающего собственные интересы за счет интересов собственника и основного персонала, олицетворяющего, как правило, основные компетенции и конкурентные преимущества компании.

Эту ситуацию можно объяснить резкой сменой поколений менеджеров. Например, были потеряны навыки планирования деятельности компаний. А, как известно, знания и опыт передаются только следующему поколению, а через поколения уже не передаются. Новые руководители, не обладая достаточным опытом, вынуждены были привлекать исполнителей, которые могли бы квалифицировано «прикрыть» то или иное направление деятельности, что и способствовало появлению этой негативной тенденции. К тому же нарекания в адрес экономического образования не состоятельны, так как большинство высших учебных заведений готовят менеджеров, т.е. администраторов, а не экономистов. К тому же при подготовке кадров не учитываются особенности отраслей, которые весьма существенны.

Заканчивая рассмотрение внутренней среды, отметим, что экономическая безопасность компании зависит от ее деятельности в соответствии с принятой миссией, то есть выпуска и реализации планируемой к производству продукции. Но выпуск продукции находится в прямой зависимости от спроса, который обычно имеет сезонный характер. В случае падения спроса на продукцию компании появляются свободные мощности, которые целесообразно использовать для организации выпуска дополнительной номенклатуры.

Поэтому предлагается рассматривать экономическую безопасность предприятия с точки зрения эффективного использования активов

предприятия, что создает предпосылки для своевременного и полного выполнения взаимных обязательств предприятием с одной стороны, и собственником, персоналом, клиентами, партнерами, государством – с другой.

Предположим, что компания ориентирована на выпуск массовой продукции. Предполагается, что предприятие выпускает несколько видов основной номенклатуры продукции и имеет возможности организовать выпуск дополнительной номенклатуры на имеющихся свободных мощностях.

Если потребители потребляют продукцию предприятия и своевременно производят оплату, то поступающая выручка не только должна возместить затраты, включая оплату поставок партнерами необходимых для производства и реализации компонентов и услуг, но и обеспечить доход собственнику и персоналу, налоговые отчисления государству [3].

Основная номенклатура представляет перечень продукции, характеризующую специализацию предприятия, что обуславливает наличие необходимого разнообразия бизнес-процессов (технологических процессов и оборудования, компетенций и квалификации основного производственного персонала).

К дополнительной номенклатуре относится продукция, не соответствующая специализации предприятия, использующая временно свободные мощности, возникающие из-за наличия технологически необходимого оборудования, которое не используется непрерывно. Для производства продукции, относящейся к дополнительной номенклатуре, могут создаваться производственные подразделения, занятые сборочными операциями. Кроме того, в случае необходимости организуются поставки необходимых компонентов [1, 4]. Целью организации выпуска дополнительной номенклатуры продукции является снижение издержек на производство основной номенклатуры.

Для основной номенклатуры должна решаться задача максимизации выпуска продукции. Тогда объем выпуска основной номенклатуры продукции должен достигать максимума при выполнении следующих ограничений:

- величина используемых для выпуска основной номенклатуры ресурсов для каждого бизнес-процесса не превосходит его мощности;
- рентабельность каждого вида продукции основной номенклатуры должен быть не ниже заданного уровня.

Вероятность реализации в заданном объеме предполагает получение всех (если вероятность равна 1) или части платежей за продукцию. Если предполагать, что платежи на продукцию растягиваются во времени, то возникает необходимость в увеличении оборотных средств для финансирования текущего производства. Это негативно сказывается на рентабельности собственного капитала и ведет к падению доходов собственника, тем самым снижая его заинтересованность в доходах и, следовательно, уменьшая экономическую безопасность предприятия.

Задача планирования производства продукции дополнительной номенклатуры заключается в определении такого объема выпуска продукции дополнительной номенклатуры, чтобы функционал, характеризующий выпуск продукции дополнительной номенклатуры с учетом вероятности ее реализации, достигал максимума при выполнении следующих ограничений:

- издержки по недостающим бизнес-процессам, необходимым для выпуска продукции дополнительной номенклатуры, не должны превышать величину имеющихся свободных мощностей по существующим бизнес-процессам;

- величина используемых для выпуска продукции дополнительной номенклатуры ресурсов для каждого из существующих бизнес-процессов не превосходит его мощности.

Таким образом, устанавливается граница между основной и дополнительной номенклатурой, и определяется предел расширения мощностей предприятия под выпуск продукции дополнительной номенклатуры.

Предложенная система моделей позволяет оценить целесообразность выпуска продукции, определить наилучший ее ассортимент и за счет этого повысить доходность предприятия [8].

Рассмотрим экономическую безопасность с точки зрения собственника. В качестве основного критерия, позволяющего оценить экономическую безопасность, примем доход, получаемый собственником от деятельности предприятия. Тогда задача формулируется следующим образом: определить такую структуру и объем выпуска продукции, чтобы доставлялся максимум дохода собственника при выполнении следующих ограничений:

- объем выпуска всех видов продукции ограничен величиной основного капитала;

- затраты на оплату труда ограничены величиной фонда оплаты труда;

- объем кредиторской задолженности должен быть ограничен фиксированной долей выручки, поступающей от реализации продукции предприятия [9];

- объем дебиторской задолженности ограничен располагаемой величиной оборотного капитала с учетом налоговых платежей и незавершенного производства, определяемых как объем собственных работ (трудоемкость) в стоимостном выражении, приходящийся на каждую единицу продукции.

В результате решения задачи оценивается максимально возможный доход собственника, который сравнивается с тем доходом, на который он рассчитывает. Если полученный доход значительно превышает минимальный доход, на который рассчитывает собственник, то тем самым можно рассчитывать на выполнение взаимных обязательств собственника и его предприятия. Доход собственника оценивается с учетом налогового бремени предприятия и тесно связывается с номенклатурой выпускаемой продукции. Кроме того, в результате решения задачи выявляется не только миссия, как

основная цель существования предприятия, определяется его виденье, архитектура.

Следующая модель посвящена формализации процесса взаимодействия предприятия с потребителями его продукции с точки зрения определения наилучших условий, при которых реализуется вся произведенная продукция и при этом достигается максимальная выручка. Обычно при моделировании таких процессов делается акцент на удовлетворение спроса. В качестве параметров предлагаемой модели фигурируют максимальная величина дебиторской задолженности, условия продажи продукции, объем выпуска, цены на единицу продукции. В качестве дополнительного эффекта от применения модели рассматривается возможность минимизации оборотных средств за счет своевременного поступления платежей за проданную продукцию. Тем самым достигается обеспечение экономической безопасности предприятия. Из сокращения периода поступления платежей за проданную продукцию следует рост рентабельности предприятия и, как следствие, увеличение доходов собственника.

Предположим, что предприятие может производить множество видов продукции, которое реализуется на множестве стратегических зон хозяйствования. Для каждого вида продукции задан объем выпуска, который должен быть реализован. Выручка за реализованную продукцию может поступать не сразу после передачи продукции покупателю, а спустя некоторое время. Поэтому процесс формирования дебиторской задолженности является динамическим и осуществляется за некоторое множество периодов. Поэтому задан вектор вероятности реализации продукции в каждой стратегической зоне хозяйствования на заданном множестве периодов.

Для каждой стратегической зоны хозяйствования заданы:

- цена, по которой реализуется единица продукции в стратегической зоне хозяйствования;

- минимальный и максимальный диапазон возможных объемов реализации продукции вида. (Нижняя граница объема реализации продукции в стратегической зоне хозяйствования определяется экономической целесообразностью, а верхняя – зависит от емкости сегмента рынка, на который может рассчитывать предприятие исходя из проводимой ценовой политики и остроты конкурентной борьбы.)

В качестве независимой переменной рассмотрим величину, которая характеризует число единиц продукции, за которые получены платежи в период из зоны стратегического хозяйствования.

Тогда задача минимизации дебиторской задолженности предприятия заключается в определении таких значений переменных, чтобы функционал, характеризующий отклонение от заданной дебиторской задолженности величины выручки, поступающей в каждом периоде от каждой стратегической зоны хозяйствования по каждому виду продукции с учетом вероятности ее поступления, достигал минимума при выполнении следующих ограничений:

- объем выпущенной продукции каждого вида должен быть реализован полностью;

- объем реализованной каждого вида продукции в каждой стратегической зоне хозяйствования должен находиться в заданных пределах.

Модель предназначена для оценки влияния процесса реализации продукции на выручку предприятия. Предложенная модель характеризуется целым рядом параметров:

- величиной заданной дебиторской задолженности;

- ограничения по возможному объему реализации продукции в стратегической зоне хозяйствования;

- цена, по которой реализуется единица продукции в стратегической зоне хозяйствования;

- вектор вероятности реализации продукции в каждой стратегической зоне хозяйствования на заданном множестве периодов, являющийся, с одной стороны, измерителем риска заданного объема реализации продукции, а с другой – этот вектор характеризуется условиями продажи продукции предприятия в стратегической зоне;

-объем выпуска продукции.

Каждый из параметров является результатом аналитических исследований, связанных с прогнозированием состояния внешней среды предприятия. Результат прогноза не может быть однозначным, так как для каждого варианта процесса прогнозирования используются различные предположения, которые оказывают существенное влияние на его значение. Предлагаемая модель позволяет интегрировать результаты прогнозирования и оценить реакцию предприятия на предлагаемые условия деятельности.

Предложенная модель является тем инструментом менеджера, который позволяет не только обосновать миссию предприятия, но и проверить эффективность маркетинговой политики, включая ценовую стратегию [10].

Если добавить к вышеприведенным моделям взаимодействия предприятия и государства логистическую модель предприятия, то полученные решения по вышеуказанным задачам позволяют согласовать экономические интересы всех заинтересованных сторон в деятельности предприятия и тем самым обеспечить его экономическую безопасность [5,7].

### **Библиографический список**

1. Bauersox, D.J.: Logistics: Integrated Supply Chain. ZAO Omega-Business, Moscow, 2001. - 674p.
2. Becker J., Kugeler M., Rosemann M. Process Management / A Guide for the Design of Business Processes. Springer. 2003. - 355p.
3. Dubina YU.YU. Sovremennaya nalogovaya sistema Rossii, osnovnyye napravleniya yeye razvitiya // Benefitsiar. 2017. № 14. S. 31-34
4. Lukinskiy, V.S. etc. Logistics and Supply Chain Management.: tutorial and workshop for undergraduate academic ray / V.S. Lukinskiy, V.V. Lukinskiy, NG Pletnev. -M: publishing houses Yurayt, 2016. -359 p.

5. Mark Vlasov, Anna Shekhovtsova and Tatyana Lelyavina The model of interaction between the enterprise and the state. International Scientific Conference “Construction and Architecture: Theory and Practice for the Innovation Development” (CATPID-2019) <https://doi.org/10.1051/e3sconf/201913802007>
6. Roman S. Marchenko, Mark P. Vlasov/ Transformation of infrastructure to ensure economic security of the enterprise. Atlantis Highlights in Computer Sciences, volume 1 International Conference on Digital Transformation in Logistics and Infrastructure (ICDTLI 2019)
7. Vlasov M. P. Logistic Supply Chain Management and Economic Security of the Enterprise. International Journal of Supply Chain Management Vol. 9, No. 3, June 2020, p. 516-523
8. Vlasov M. P. Model for Assessing the Economic Security of an Enterprise. International Journal of Innovation, Creativity and Change. www.ijicc.net Volume 8, Issue 10, 2019
9. Vlasov M. P. Modenov A. K. Harchenko O. V. Modelling of the Supply Chain Planning for the Business and Economic Security. International Journal of Supply Chain Management Vol. 9, No. 3, June 2020
10. Zhemchugov, A.M., Zhemchugov, M.K. (2011). ‘Strategic vision and enterprise strategy’, Problems of Economics and Management, 1 (1).

УДК 615.038

## **РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ САХАРНОГО ДИАБЕТА 2 ТИПА**

**К. Ю. Егорова,**

магистрант

Санкт-Петербургский государственный  
химико-фармацевтический университет

**Аннотация.** Сахарный диабет 2 типа является одной из самых глобальных проблем в мире. Численность распространения данного заболевания с каждым годом только увеличивается, более того, СД 2 типа приводит к достаточно опасным последствиям. Развитие медицины не стоит на месте, поэтому на сегодняшний день прогресс в области фармацевтической промышленности привел к разработке новых препаратов для лечения этой болезни.

**Ключевые слова:** сахарный диабет 2 типа, разработка инновационных препаратов, Дипиарон, Магнификамид, Тирзепатид.

## DEVELOPMENT OF INNOVATIVE DRUGS FOR THE TREATMENT OF TYPE 2 DIABETES MELLITUS

K. Egorova,

master's student

Saint-Petersburg State Chemical Pharmaceutical University

**Abstract.** Type 2 diabetes mellitus is one of the most global problems in the world. The prevalence of this disease is only increasing every year, moreover, type 2 diabetes leads to quite dangerous consequences. The development of medicine does not stand still, so today's progress in the pharmaceutical industry has led to the development of new drugs to treat the disease.

**Keywords:** type 2 diabetes mellitus, development of innovative drugs, Dipyaron, Magnificamide, Tirzepatide.

Сахарный диабет 2 типа – это хроническое заболевание, представляющее особую угрозу для жизни людей. С каждым годом распространенность и заболеваемость сахарным диабетом 2 типа увеличивается. В частности, в России эпидемиологическая ситуация носит также неблагоприятный характер, однако разработка и внедрение инновационных технологий и препаратов поможет снизить смертность и увеличить продолжительность жизни пациентов. В настоящее время арсенал противодиабетических средств достаточно широк, однако во всем мире научные работники продолжают заниматься созданием новых лекарственных препаратов.

Одно из самых опасных последствий заболевания – это системные сосудистые осложнения. Поэтому целью лечения СД 2 типа является снижение риска развития сосудистых осложнений посредством достижения целевых параметров гликемии. Появление новых данных о патофизиологии СД 2 типа, влиянии различных терапевтических факторов на скорость развития болезни легло в основу разработки инновационных противодиабетических препаратов. В число таких лекарственных средств преимущественно входят: агонисты рецепторов глюкагоноподобного пептида 1 (арГПП-1), ингибиторы дипептидилпептидазы 4 (иДПП-4) и ингибиторы натрий-глюкозного котранспортера 2 (иНГЛТ-2) [3]. Препараты этих групп действуют не только на гликемический уровень, но и на другие факторы сердечно-сосудистых рисков, такие как, например, ожирение. В данной статье будут рассмотрены некоторые актуальные разработки инновационных препаратов для лечения СД 2 типа 2022 года.

Что касается отечественных разработок, то следует упомянуть государственную целевую программу «Фарма-2020», которая дала импульс для развития фарминдустрии в России. По результатам реализации данной стратегии она была пролонгирована в программу «Фарма-2030», которая в дальнейшем будет развивать уже начатый курс в совершенствовании фармацевтической отрасли, вследствие чего ожидается продолжение наращивания доли отечественных лекарственных препаратов [2].

В рамках программы «Фарма-2020» Волгоградскими учеными был разработан препарат «Дипиарон» для лечения сахарного диабета 2 типа и ожирения. Фармакологи Института непрерывного медицинского и фармацевтического образования ВолГМУ заявили о том, что у данного лекарства нет аналогов в мире, то есть он – оригинальный в своем классе.

Инновационный лекарственный препарат «Дипиарон» является агонистом рецептора GPR119, он стимулирует выработку инкретинов в кишечнике, что приводит к выбросу инсулина [1]. В результате чего сахар быстро переходит в ткани, поэтому нормальный уровень глюкозы в крови сохраняется. Данный препарат позиционируют в качестве средства для повышения эффективности при терапии сахарного диабета, то есть на начальных стадиях заболевания его можно использовать в качестве самостоятельного средства, а при тяжелых формах – в комплексе с другими препаратами [5].

На сегодняшний день уже разработана технология производства «Дипиарона», а также успешно проведены доклинические испытания. В конце 2022 года планируется начать клинические исследования с последующей регистрацией препарата.

Еще одной важной отечественной разработкой может стать лекарство для лечения СД на основе яда морской анемоны. В Тихоокеанском институте биоорганической химии им. Г.Б. Елякова и Дальневосточном федеральном университете ученые занимаются разработкой препарата с повышенной эффективностью. Они исследовали вещество под названием Магнификамид: пептид, который выделяется вместе с ядом морской анемоны [4]. Морские анемоны являются древними хищниками с богатым арсеналом пептидных токсинов. Благодаря современным методам биотехнологии и генной инженерии удалось синтезировать аналог Магнификамида. Во время лабораторных исследований пептид показал свой высокий потенциал и эффективность. Предполагается, что в дальнейшем именно данное вещество сможет заменить акарбозу в качестве основы для лечения диабета 2 типа, в результате чего устранятся некоторые побочные эффекты от современных лекарств.

Разработка полноценного лекарственного препарата пока еще невозможна, ведь Магнификамид не прошел полную проверку на эффективность и безопасность. Скорее всего в ходе испытаний понадобится синтез более эффективных соединений этого пептида.

На мировом рынке также идут разработки инновационных препаратов для лечения СД 2 типа. Компания «Eli Lilly» представила лекарственное средство «Мунджаро», предназначенное для улучшения гликемического контроля для пациентов с СД 2 типа. Данный препарат был одобрен Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США в середине мая 2022 года, другие страны еще продолжают рассмотрение регистрационного досье.

«Мунджаро» содержит действующее вещество под названием Тирзепатид, который является первым на рынке двойным агонистом

рецепторов глюкозависимого инсулиотропного полипептида и глюкагоноподобного пептида-1. Он вводится подкожными инъекциями один раз в неделю. Препарат обладает высокой терапевтической эффективностью, более того, «Мунджаро» не только помогает пациентам избавиться от лишнего веса, но и снижает риск осложнений сердечно-сосудистой системы. Пациентам с СД 1 типа не показан к применению.

Выявлено, что препарат обладает определенными побочными действиями, например, он может вызвать тошноту, диарею, рвоту, запор, снижение аппетита, боль и дискомфорт в животе. Применение «Мунджаро» противопоказано детям.

По представленным данным 3-й фазы крупного клинического исследования была проанализирована эффективность «Мунджаро» против ожирения. Согласно полученным результатам, около двух третей людей с избыточным весом, принимавших высокую дозу данного препарата в течение года, потеряли около 20 % от общей массы тела.

Цена на это лекарственное средство не установлена, однако эксперты предполагают, что она будет значительно высокой, что оправдывается с учетом усиленной эффективности лечения. Прогнозы относительно коммерческого будущего «Мунджаро» оптимистичны.

В статье были рассмотрены наиболее перспективные и передовые разработки фармацевтической промышленности для лечения пациентов с СД 2 типа. Медицинский успех при лечении больных неразрывно связан с разработкой новых противодиабетических средств. Внедрение инновационных препаратов повысит эффективность лечения данного заболевания и приведет к изменению технологии производства лекарственных средств.

### **Библиографический список**

1. Влияние агониста рецептора GPR119 на выработку инсулина и инсулинорезистентность у интактных и животных с экспериментальным сахарным диабетом / Д. В. Куркин, Д. А. Бакулин, Е. В. Волотова [и др.] // Вестник Волгоградского государственного медицинского университета. – 2017. – № 3 (63). – С. 60-63.
2. Кадиева, Г.М. Инновационный препарат для лечения сахарного диабета 2 типа / Г. М. Кадиева // Экологическая эндокринология: Материалы I Республиканской научно-практической конференции. – 2015. – С. 62-64.
3. Ленская, К. В. Инновационные направления поиска лекарственных препаратов для лечения сахарного диабета типа 2 / К. В. Ленская, А. А. Спасов, Н. И. Чепляева // Вестник Волгоградского государственного медицинского университета. – 2011. – № 4 (40). – С. 10-18.
4. Магнификамид – новый эффективный ингибитор α-амилаз млекопитающих / О. В. Синцова, Е. В. Лейченко, И. Н. Гладких [и др.] // Доклады Академии наук. – 2019. – Т. 489, № 4. – С. 429-432.

5. Эндотелиопротекторные свойства нового агониста рецептора GPR119 (Дипиарон) у животных с хроническим нарушением мозгового кровообращения и экспериментальным сахарным диабетом / Д. В. Куркин, Е. О. Логвинова, Д. А. Бакулин [и др.] // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 4. – С. 235.

УДК 691.3

## **ПЕРЕРАБОТАННЫЙ БЕТОН В КОНСТРУКЦИЯХ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**К. И. Жужома,**

курсант

**А. М. Проскурнин,**

курсант

**А. С. Лямцев,**

курсант

**А. П. Афанасьев,**

преподаватель

Военный институт (инженерно-технический)

Военной академии материально-технического обеспечения

имени генерала армии А.В. Хрулёва

**Аннотация.** Поскольку строительная отрасль стремительно развивается, переработка отходов строительства и сноса стала первостепенной задачей. Кроме того, новые строительные материалы, состоящие из переработанных отходов строительства и сноса, дополнили эти методы. Было изучено использование переработанного заполнителя, чтобы обеспечить будущее, поскольку он является альтернативой традиционному натуральному бетону. Экспериментальные исследования показали, что бетон с использованием вторичного заполнителя по сравнению с бетоном с природным заполнителем имеет меньшую прочность. Для развития строительной отрасли переработанный заполнитель должен широко использоваться и даже заменять натуральный заполнитель. Однако исследования переработанного заполнителя выявили недостатки этого материала и факторы, ограничивающие его использование из-за его низкой прочности. Исследовательский вопрос был сформулирован так: Какие факторы и барьеры влияют на использование вторичного заполнителя в качестве конструкционного материала? В результате был проведен «мягкий» анализ для мотивации строительной отрасли к использованию вторичного бетона. Эти выводы будут полезны исследователям для дальнейшей работы.

**Ключевые слова:** бетонный лом, вторичный щебень, бетон, характеристики бетонного лома, рециклинг, строительные отходы, крупный заполнитель из бетонного лома, применение бетонного лома.

## RECYCLED CONCRETE IN STRUCTURES USED FOR CONSTRUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

K. Zhuzhoma,  
cadet

A. Proskurnin,  
cadet

A. Liamtsev,  
cadet

A. Afanasyev,  
teacher

Military Institute (Engineering and Technical), Military Academy of Logistics  
named after Army General A.V. Khrulev

**Abstract.** As the construction industry is rapidly developing, the recycling of construction and demolition waste has become a top priority. In addition, new construction materials consisting of recycled construction and demolition waste have complemented these methods. The use of recycled aggregate has been explored to secure the future as it provides an alternative to traditional natural concrete. Experimental studies have shown that concrete using a secondary aggregate has lower strength compared to concrete with a natural aggregate. For the development of the construction industry, recycled aggregate should be widely used and even replace natural aggregate. However, studies of recycled aggregate have revealed the disadvantages of this material and factors limiting its use due to its low strength. Research attempts are being made to improve the quality of recycled aggregate by adding various additives or changing methods.

**Keywords:** concrete scrap, secondary crushed stone, concrete, characteristics of concrete scrap, recycling, construction waste, large aggregate from concrete scrap, application of concrete scrap.

Необходимость дальнейшего развития в строительстве стала очевидной, поскольку строительная отрасль является крупным потребителем природных ресурсов. В частности, потребность в переработке отходов строительства и сноса стала решающей. Поскольку бетон представляет собой основные производимые отходы строительства и сноса, а заполнитель является основным побочным продуктом вторичного бетона, было изучено более широкое использование переработанного заполнителя, чтобы можно было внедрить рациональные методы строительства. В этой статье предлагается анализ различных способов повышения прочности вторичного бетона, чтобы его можно было широко использовать в промышленности.

Во-первых, представлена потребность в рациональных методах строительства с рециркуляцией бетона для производства вторичного бетона. Во-вторых, исследуются текущие возможности бетонного лома и барьеры

для более широкого применения вторичного бетона [3]. Наконец, обсуждаются способы улучшения вторичного бетона для более широкого применения в строительстве на основе текущих исследований.

Рациональным с точки зрения окружающей среды подразумевается баланс природных ресурсов. Рациональность описывается как “удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для способности будущих поколений удовлетворять свои потребности”, что подразумевает предупредительный подход к тем видам деятельности, которые влияют на окружающую среду, чтобы предотвратить непоправимый ущерб. По этой причине становятся очевидными различные исследования практики рационального строительства. Исследования, проведенные во всем мире, показали, что отходы строительства и сноса оказывают большое влияние на окружающую среду, это требует неотложного внимания [5]. По мере захоронения отходов строительства и сноса площади свалок быстро истощаются. Помимо истощения площади свалки, наносится ущерб и природным ресурсам. Природные ресурсы потребляются угрожающими темпами для производства новых строительных материалов, а не для переработки и повторного использования существующих материалов. Таким образом, необходимость переработки отходов строительства и сноса стала решающей для рационализации строительной отрасли.

Проведен анализ отходов строительства и сноса и их воздействия на свалки. Было обнаружено, что бетон был третьим по величине материалом для захоронения отходов. Поскольку бетон является одним из основных образующихся отходов строительства и сноса, а заполнитель является основным продуктом вторичного бетона, было изучено использование переработанного заполнителя, чтобы обеспечить более рациональное будущее.

Переработка бетона дает три преимущества:

- 1) уменьшает потребность в новых природных ресурсах;
- 2) снижает транспортные и производственные затраты;
- 3) использует отходы строительства и сноса, которые в противном случае были бы выброшены на свалки.

Вторичный бетон также снижает ущерб окружающей среде, так как не применяются неправильные методы утилизации бетонных отходов. Однако инерция по отношению к обычным методам утилизации отходов препятствует переработке отходов строительства и сноса. Низкий процент использования вторичного сырья в России обусловлен четырьмя основными факторами:

- 1) начальной стоимостью оборудования, необходимого для переработки бетона;
- 2) отсутствием обучения необходимым навыкам и умениям;
- 3) ограниченный опыт с бетонным ломом;
- 4) ограниченная поддержка.

Учитывая, что заполнитель потребляет 60–75 % объема бетона, а бетонный лом служит основным продуктом строительства и сноса,

необходимо провести дополнительные исследования в области продвижения и использования бетонного лома.

Однако использование вторичного заполнителя в бетоне ограничено из-за его более низких свойств по сравнению с бетоном с использованием природного заполнителя [1]. Бетоны с использованием вторичного заполнителя по сравнению с бетонами, включающими натуральный заполнитель, имеют более низкую прочность на растяжение и сжатие, а также меньшую долговечность, как обсуждается далее.

Использование вторичного заполнителя в бетоне оказалось рациональной и экономичной альтернативой натуральным заполнителям, а также эффективным в ненесущих компонентах, где прочность не имеет решающего значения. Традиционно бетонный лом использовался при строительстве дорожных покрытий, чтобы обеспечить экономичную и устойчивую альтернативу натуральному заполнителю. Практические примеры в Китае, в которых используется пропорция бетонной смеси с 50 % содержанием бетонного лома, удовлетворяют тем же требованиям, что и бетонные покрытия с использованием натуральных заполнителей. Тротуары и дорожное основание являются наиболее распространенными применениями бетонного лома. Поскольку только 1 % вторичного заполнителя используется в конструкциях, можно увидеть большие преимущества бетонного лома, если он будет включен во все бетонные работы. Поэтому, стремясь сделать вторичный заполнитель общим для всех бетонных применений, особенно для структурных элементов, вторичный бетон должен рассматриваться в первую очередь.

Обнаружено, что бетон с использованием заполнителя, который был переработан дважды (2-е поколение), имеет лучшие свойства по сравнению с бетоном с использованием заполнителя, который был переработан только один раз (1-е поколение). Предполагаем, что вторичный заполнитель должен быть получен из переработанного бетона низкой прочности, поскольку он обеспечивает более чистый заполнитель и что предел вторичного заполнителя не должен превышать 30 %. Эксперименты выявили тот факт, что вторичный бетон менее плотный по сравнению с бетоном с использованием натурального заполнителя, поэтому вторичный бетон имеет конкурентное преимущество перед бетоном с добавлением натурального заполнителя, когда требуется легкий бетон [4].

В целом, исследования показывают, что вторичный бетон уступает натуральному бетону, главным образом, по прочности, при этом прочность снижается по мере увеличения содержания вторичного заполнителя. Однако, чтобы строительная отрасль была более рационализирована, вторичный заполнитель должен широко использоваться и даже заменять натуральный в строительных работах. В настоящее время ведутся различные попытки исследователей улучшить прочность вторичного бетона, чтобы его можно было лучше использовать в различных решениях [2].

Таким образом, в связи с дополнительным давлением на строительную отрасль с целью постоянного внедрения рациональных методов было

обнаружено противостояние между экономическими и экологическими элементами. Переработка старого бетона – важная практика, на которой строительная отрасль должна сосредоточиться, чтобы обеспечить устойчивое будущее. Использование вторичного заполнителя в бетоне представляет собой устойчивую альтернативу натуральному заполнителю и доказало свою эффективность в конструкционных применениях различными исследователями. Однако в отраслевой практике наблюдается недостаточное использование вторичного заполнителя в качестве конструкционного материала.

В целом результаты показали, что специалисты строительной отрасли обеспокоены возможным повышением первоначальных затрат на покупку. Участники призвали провести анализ жизненного цикла для количественной оценки потенциальной экономии за счет повышения долговечности. Тем не менее практики были мотивированы устойчивыми преимуществами и предложили более высокий экологический рейтинг для структур, использующих вторичный заполнитель.

### **Библиографический список**

1. Вайсберг Л. А., Каменева Е. Е. Исследование состава и физико-механических свойств вторичного щебня из дробленого бетона // Строительные материалы. – 2014. - № 6. – С. 41-45.
2. Егорочкина И. О., Серебряная И. А., Сукиасян А. А., Тупчиев А. К. Оптимизация состава модифицированного бетона на основе заполнителей из бетонного лома // Инженерный вестник Дона. – 2020. - № 9. – URL: [vdon.ru/ru/magazine/archive/n9y2020/6601](http://vdon.ru/ru/magazine/archive/n9y2020/6601) (дата обращения: 10.09.22).
3. Естемесов З. А., Сарсенбаев Б. К., Каршыга Г. О., Сейсенов А. Ф., Адилбаев А. А. Технология получения крупного и мелкого заполнителя из бетонного лома // Вестник ГГНТУ. Технические науки. – 2021. – Т.17, № 1. – С. 83-93.
4. Лесовик Р. В., Ахмед А. А. А., Аль Мамури С. К. Ш., Гунченко Т. С. Композиционные вяжущие на основе бетонного лома // Вестник БГТУ имени В. Г. Шухова. – 2020. - № 7. – С. 8-17.
5. Фахратов М. А., Файзуллин Д. А. Организационные проблемы использования промышленных отходов // Инженерный вестник Дона. – 2018. - № 3. – URL: [ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2018/5092](http://ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2018/5092) (дата обращения: 10.09.22).

## **ПРОГРАММА «ВСЕРОССИЙСКОЙ РЕНОВАЦИИ»: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

**Ю. Н. Жужома,**  
старший преподаватель  
Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные проблемы стартовавшей программы «всероссийская реновация». На государственном уровне данный проект получил официальные сроки проведения до 2032 года. Реновация направлена на более эффективное использование жилищного фонда и улучшение его качества. Основными способами реализации анализируемой программы являются экстенсивный метод сноса старого, ветхого, аварийного и строительства нового, более комфортабельного жилья, а также интенсивные способы реконструкции при помощи достройки, надстройки и расширения корпуса зданий. Несмотря на широкую освещенность реновации в научно-публицистических изданиях и достаточно положительный опыт Москвы, не все регионы способны подключиться к реализации «всероссийской реновации». В связи с этим необходимо разрабатывать специально адресно-направленные подпрограммы регионов.

**Ключевые слова:** «всероссийская реновация», комплексное развитие территорий, развитие застроенных территорий, снос и реконструкция.

## **ALL-RUSSIAN RENOVATION PROGRAM: PROBLEMS AND SOLUTIONS**

**Yu. Zhuzhoma,**  
senior lecturer  
Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Annotation.** The article discusses the main problems of the launched program of "All-Russian renovation". At the state level, this project has received official dates until 2032. Renovation is aimed at more efficient use of the housing stock and improving its quality. The main ways of implementing the analyzed program are the extensive method of demolition of old, dilapidated, emergency and construction of new more comfortable housing, as well as intensive methods of reconstruction with the help of completion, superstructure and expansion of buildings. Despite the wide coverage of the renovation in scientific and journalistic publications and the rather positive experience of Moscow, not all regions are able

to join the implementation of the "All-Russian renovation". In this connection, it is necessary to develop specially targeted subprograms of the regions.

**Keywords:** "All-Russian renovation", integrated development of territories, development of built-up areas, demolition and reconstruction.

Согласно взятому на государственном уровне курсу на обеспечение комплексного развития территорий, потребовались серьезные изменения на законодательном уровне с одной стороны, а с другой стороны, сама программа такого развития стала проектом века, получившим в народе название «всероссийской реновации» [1]. Страна заявила об амбициозных сроках реновации до 2032 года.

Реновация – это проблема или инструмент решения проблем:

- проблема разрастающихся по площади городов, когда расти уже некуда;
- проблема разрушающегося жилищного фонда, когда уже никакие взносы на капремонт не воскресят аварийный дом, не видевший ремонта с момента постройки, и так около 70 лет;
- проблема нехватки жилья, при нежелании удаляться за пределы мегаполиса;
- эти и многие другие проблемы способна решить реновация тех территорий, где строили по принципу быстро и не на века, потому что сделать что-либо, в том числе и построить «быстро, дешево и качественно» одновременно невозможно.

История развития городов нашего государства неоднократно сталкивалась с подобным подходом к реализации опыта строительства новых сооружений на месте уже существующей застройки. И всякий раз принимая такое серьезное решение, необходимо было делать выбор с учетом законных прав и интересов собственников и пользователей, подлежащих сносу зданий и сооружений в рамках реновации.

Как правило, если опустить частичную или полную неудовлетворенность полученной компенсацией или реальным новым жильем со стороны предыдущих собственников и пользователей старого, снесенного жилья, которое было ветхим или даже аварийным, то территории после новой застройки получают массу преимуществ с точки зрения лучшей продуманности инфраструктуры, комфортного и современного дизайна жилых помещений и т.д. [3]. А главное, перспектива увеличения количества квадратных метров на метр квадратный земельного участка застройки. Но интересы общества и, соответственно, изгнанных собственников никогда не совпадут, потому что получить жилье в строящемся на прежнем месте практически невозможно. Реновация связана с фактически принудительным переселением (как минимум выселением) жильцов из включенных в программу домов.

Среди основных причин неудовлетворенности населения, которые формируют, по мнению Дауди Т. М., перечень «некоторых сложностей», следует уделить внимание:

- отсутствие желания менять привычный образ жизни и старых, и малых граждан (школа, детский сад, друзья детей, врачи), для работающих эта проблема также актуальна;

- получение «равнозначного» жилья абсолютно не гарантирует его «равноценности»;

- строительство больших «человейников» на месте пятиэтажек потребует серьезной модернизации инженерных сетей (водо-, тепло-, электроснабжения), что само по себе может быть сопряжено с серьезной трансформацией поставщиков энергоресурсов [2].

«На федеральном уровне в период с 2019 по 2024 год запланировано переселение 530,9 тысячи человек из непригодного для проживания жилищного фонда, признанного аварийным до 01 января 2017 года, общая площадь которого составляет 9,54 млн квадратных метров» [5].

В декабре 2020 года была усовершенствована программа реновации и переведена на новый уровень всероссийского масштаба, регионы активно включились в этот процесс на законодательном уровне субъектов Российской Федерации.

Результаты отдельных регионов сильно разнятся друг от друга. Лидером реновации была и остается Москва: снесено 130 расселенных домов по состоянию на 15.11.2022, из них 50 – за 2022 год, что составляет 38 % от общего числа. В ноябре 2022 года одновременно в столице ведется строительство сразу на 42 площадках, а значит, с момента окончания работы на них начнется активное расселение следующей очереди по программе реновации и откроются новые стройки. Все ли так просто и хорошо.

Активисты реновации, которые пытаются уловить нюансы происходящего в Москве, давно не ставят своей целью противоборствовать, но есть однозначное желание общественников сделать весь процесс максимально прозрачным, составленные ими таблицы и паблики, публикуемые в сети, опираются на открытые официальные источники, которые не всегда содержат все тонкости оформляемых отношений с переселяемыми гражданами, потому что есть часть персональных данных, разные варианты реализованного расселения. А также всегда есть и те, кто пытается воспользоваться какими-либо преференциями и/или связями, и это отдельная когорта людей, вносящих диссонанс в общее дело.

Проблемам реновации посвящено большое количество научно-публицистических статей, многие из которых волей или неволей пропагандируют кардинальное изменение в рамках комплексного развития территорий, предусмотренного Градостроительным кодексом РФ, через строительство новых, как бы забывая о существовании:

- возможности реконструкции методом надстройки дополнительных этажей;

- потенциально возможного укрепления существующего корпуса здания методом его уширения и дополнительной надстройки;

- хорошо зарекомендовавшей себя возможности пристройки (или вставки) отдельных секций.

Эти методы реновации относятся к интенсивным способам эффективного использования имеющегося жилья за счет восстановления и улучшения качества, сохраняют спокойствие людей и надежду о привычном для них укладе, но на время проведения работ жителям необходимо будет все равно выехать в маневренный фонд.

Авторы согласны с мнением Кустиковой Ю. О. и Матушкиной А. С., что метод уширения корпуса с надстраиванием дополнительных этажей наиболее предпочтителен из трех, поскольку способен за счет выноса корпуса позволить модернизировать имеющуюся изначально планировку, сделав ее более комфортной [4].

Для Санкт-Петербурга тема «всероссийской реновации» также актуальна. Называется она «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге», 32 квартала Северной столицы находятся в этом плане, в который включены многоквартирные дома:

- признанные аварийными;
- типовой, массовой застройки 1958-1970 гг. (пятиэтажки);
- малоэтажной застройки до 1966 г. (2-3 этажа);
- износ которых составляет более 70 % - ветхое жилье, вне зависимости от года постройки;
- несоответствующие строительным регламентам и иной документации Санкт-Петербурга.

Общий доступ к развитию застроенных территорий Санкт-Петербурга получили две компании, ставшие официальными инвесторами: ООО «СПб Реновация» и ООО «Воин-В», по состоянию на начало августа 2022 года было принято решение о начале работы по 23 территориям. Данное событие не было оставлено активным сообществом единомышленников противников реновации без внимания, общественный протест был настолько сильным, что губернатору А. Беглову пришлось обратиться 13.09.2022 г. к депутатам ЗакСа с проектом закона о приостановлении программы «Развитие застроенных территорий Санкт-Петербурга» до 01.01.2024 г., с целью более детальной проработки плана проведения мероприятий был создан общественный штаб по вопросам реновации. В состав штаба было включено списочно 99 членов, лишь 17 из которых активисты-противники реновации. Протестующие в своем большинстве не уверены в справедливом и правильном определении как самого перечня включенных в программу зданий, а также сомневаются в успешности реализации программы, на основании уже всех выше указанных опасений граждан, которые фиксируются при реализации реновации по всей территории Российской Федерации.

Учитывая максимально положительный опыт Москвы и приостановление программы реновации в Санкт-Петербурге, нужно говорить о необходимости разработки соответствующих рекомендаций по реализации программы комплексного развития территорий.

Для продолжения программы, безусловно, важны финансы, и если инвесторы все же готовы держать удар одновременного сопротивления

одних и стремления других, то нужно добиться должного уровня доступности информации о деятельности всех структур, вовлеченных в расселение (переселение) домов, подлежащих сносу. Справедливое равноценное обеспечение предоставляемым жильем в соответствии с действующим законодательством, охраняющим и гарантирующим защиту прав собственников и нанимателей жилых помещений. Обеспечить доступность, прозрачность и справедливость можно, создав специальную информационную систему федерального и регионального уровня по аналогу с ГИС по развитию территории и недвижимости СПб, которая будет позволять на законных основаниях фиксировать подлежащие реновации объекты и все происходящие с ними процессы в результате запуска их реновации.

Таким образом, несмотря на широкую освещенность реновации в научно-публицистических изданиях и достаточно положительный опыт Москвы, не все регионы способны подключиться к реализации «всероссийской реновации». В связи с этим необходимо разрабатывать специально адресно-направленные подпрограммы регионов с использованием информационных технологий, добиваясь полностью прозрачной и доступной информации о протекающих процессах, подтверждающих справедливое и равноценное переселение собственников жилых помещений, для многих из которых это все, что у них есть.

### **Библиографический список**

1. Белякова Е. А., Базин Д. С., Толстова Т. В. Проблемы переселения по программе реновации на примере города Москвы // РППЭ. – 2021. - № 5 (127).
2. Дауди Т. М. Актуальные вопросы правового регулирования реновации жилищного фонда в Российской Федерации // Образование и право. – 2019. - № 10.
3. Коренькова Г. В., Митякина Н. А., Белых Т. В., Дорохова Е. И. Формирование реновационных процессов жилой застройки в российских городах // Вестник БГТУ имени В. Г. Шухова. – 2022. - № 1.
4. Кустикова Ю. О., Матушкина А. С. Приемы реконструкции сохраняемого жилого фонда // Вестник МГСУ. – 2017. - № 10 (109).
5. Шахворостов Г. И., Злобина О. В. О проблеме соотношения понятий "ветхое" и "аварийное" жилье в нормативно-правовых актах и статистике в государственном и муниципальном управлении // РСЭУ. – 2020. - № 2 (49).

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГОВАНИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

**А. В. Захаров,**

магистрант

**В. Д. Никифорова,**

профессор

Санкт-Петербургский государственный университет

промышленных технологий и дизайна

Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** В статье оценивается текущее состояние, связанное с деятельностью управляющих компаний в жилищно-коммунальной сфере. Обосновывается целесообразность совершенствования сложившейся системы рейтингования управляющих компаний с целью повышения уровня прозрачности информации о деятельности этих компаний и стимулирования конкуренции между ними.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, управляющие компании, формирование рейтинга, стимулирование конкуренции.

## IMPROVEMENT OF THE RATING SYSTEM OF MANAGEMENT COMPANIES IN ST. PETERSBURG

**A. Zaharov,**

graduate student

**V. Nikiforova,**

professor

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** The paper assesses the current state associated with the activities of management companies in the housing and communal sphere. The expediency of improving the current system of rating management companies to increase transparency of information about the activities of these companies and stimulate competition between them is justified.

**Keywords:** housing and communal services, managing companies, rating formation, stimulation of competition.

На сегодняшний день перед ЖКХ стоит задача совершенствования технологии оказания услуг, обеспечения и повышения их качества и эффективности деятельности. Структура ЖКХ Санкт-Петербурга включает: жилищные отделы администраций районов (18), жилкомсервисы и управляющие компании (196), районные жилищные агентства (18).

С каждым годом на рынке управления многоквартирными домами появляются все новые и новые управляющие компании, предлагающие собственникам помещений в многоквартирных домах услуги по управлению их общим имуществом. Наряду с этим отмечается низкое качество оказываемых гражданам услуг, непрозрачность деятельности хозяйствующих субъектов, отсутствие стимулов для повышения квалификации и борьбы за клиента.

Таблица 1 – Сведения о количестве сообщений, поступивших в аварийно-диспетчерскую службу Санкт-Петербургского государственного казенного учреждения «Жилищное агентство Кировского района Санкт-Петербурга» в августе 2022 года

| Тип сообщения, по вопросам:          | Кол-во сообщений | Тип сообщения, по вопросам:     | Кол-во сообщений |
|--------------------------------------|------------------|---------------------------------|------------------|
| Благоустройства                      | 97               | Санитарного состояния           | 25               |
| Вентиляции                           | 3                | Технического состояния квартиры | 83               |
| Водоотведения                        | 55               | Технического состояния сетей    | 142              |
| Горячего водоснабжения               | 101              | Техногенных аварий              | 0                |
| Кровель                              | 18               | Фасадов                         | 8                |
| Лифтов                               | 27               | Холодного водоснабжения         | 49               |
| Организационно-правовых вопросов ЖКХ | 0                | Центрального отопления          | 14               |
| Подвалов                             | 86               | Чердаков                        | 3                |
| Подъездов                            | 27               | Электроснабжения                | 263              |
| Санитарного содержания домовладений  | 18               | Другим вопросам                 | 29               |
| Итого                                |                  |                                 | 1048             |

У собственников помещений есть законное право сменить управляющую организацию [1]. Договор управления может быть расторгнут: а) по соглашению сторон; б) по решению суда при существенном нарушении договора одной из сторон; в) при наличии такого условия в договоре. В одностороннем порядке собственники могут это сделать, приняв на общем собрании собственников решение об изменении способа управления домом, выборе другой управляющей компании в случае, если действующая УК не исполняет условия договора. При этом сменить управляющую организацию на общем собрании собственников возможно по истечении срока действия договора управления.

Для осуществления оценки качества оказываемых услуг управляющих организаций Жилищным комитетом Санкт-Петербурга было разработано Положение о системе рейтингования организаций, осуществляющих деятельность по управлению многоквартирными домами на территории Санкт-Петербурга (утв. приказом от 31.07.2015 № 66-п.) [2]. Введение системы рейтингования деятельности управляющих организаций направлено

на повышение конкуренции среди управляющих организаций и получение гражданами Санкт-Петербурга достоверной и объективной информации о деятельности управляющих организаций. Однако, отметим, что участие в этом рейтинге является добровольным и осуществляется на основании данных, предоставленных самой управляющей организацией в Жилищный комитет.

Как показал анализ, на сегодняшний день основу оценки эффективности деятельности управляющих организаций составляют 5 показателей [3]:

- уровень удовлетворенности граждан, проживающих в МКД, находящихся в управлении управляющих организаций;
- количество обращений граждан и юридических лиц с жалобами на деятельность управляющей организации;
- количество предписаний, выданных управляющей организации;
- количество неисполненных в срок предписаний;
- количество фактов привлечения к административной ответственности управляющей организации и должностных лиц указанной организации.

Конечное значение каждого показателя определяется в баллах с учетом коэффициентов значимости. На основании итоговых сумм конечных значений показателей, рассчитанных для каждой управляющей организации, осуществляется рейтингование этих организаций.

Помимо этого, в открытых источниках представлены рейтинги, составленные общественными инициативными проектами [4]. Такие проекты, как: “МинЖКХ.РУ”, “Gosgkh”, “dominfospb” и другие. Например, “МинЖКХ.РУ” позиционирует себя, как общественный инициативный проект повышения общественной осведомлённости в области функционирования управляющих компаний и ТСЖ. Цель данных формирований – это побуждение управляющих организаций к решению проблем в сфере жилищно-коммунального хозяйства города. Инициаторы недовольны качеством оказываемых услуг и степенью открытости информации об управляющих организациях Санкт-Петербурга.

Информацию в отношении расчета показателей для формирования рейтинга общественные проекты не публикуют, указывая только обобщенную информацию о факторах, принимаемых во внимание авторами проекта. При формировании общественных рейтингов управляющих организаций учитываются уже другие факторы, такие как:

- количество и площадь домов, находящихся в управлении;
- штатная численность сотрудников управляющей компании или ТСЖ;
- финансовые показатели деятельности компаний;
- потребительская оценка.

Как правило, проекты при оценке деятельности управляющей организации преимущественно опираются на потребительскую оценку.

Таблица 2 – Рейтинг управляющих организаций  
согласно информации от 2022 года

| Место в рейтинге | Официальный рейтинг                 | “МинЖКХ.РУ”                         | “Gosgkh”                                | “dominfospb”                        |
|------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|
| 1                | ООО "ЖКС №2 Московского района"     | ООО "ЖКС №3 Центрального района"    | ООО "ЖКС №1 Невского района"            | ООО "ЖКС №1 Адмиралтейского района" |
| 2                | ООО "ЖКС №2 Калининского района"    | ООО "ЖКС №1 Адмиралтейского района" | ООО "ЖКС №3 Центрального района"        | ООО "ЖКС №1 Петроградского района"  |
| 3                | ОАО "Комсервис"                     | ООО "ЖКС №2 Центрального района"    | ООО "Эксплуатация ГС-СПб"               | ООО "ЖКС №2 Фрунзенского района"    |
| 4                | ООО "ЖКС №1 Красносельского района" | ООО "ЖКС №1 Невского района"        | ООО "ЖКС № 2 Красногвардейского района" | ООО "ЖКС №2 Калининского района"    |
| 5                | ООО "ЖКС №4 Приморского района"     | ООО "ЖКС №1 Центрального района"    | ООО "СТРОИТЕЛЬ"                         | ООО "ЖКС №2 Петроградского района"  |

Сравнение официального и общественных рейтингов управляющих компаний указывают на расхождения в оценках. Например, ООО "ЖКС №1 Адмиралтейского района" в официальном рейтинге занимает 34 место из 41 представленных. ООО "ЖКС №2 Московского района", занимающее 1 место в официальном рейтинге, на портале “МинЖКХ.РУ” и “dominfospb” расположено на 19 и 95 месте соответственно. Данные несоответствия указывают на разные подходы к оценке деятельности управляющих организаций. Отсюда можно сделать вывод о возможном сокрытии неудовлетворительных результатов деятельности компании.

Как показал анализ, на данный момент система рейтингования требует существенной доработки. Это обуславливается потребностью собственников в уменьшении рисков на основе получения достоверной информации о деятельности действующей или выбираемой управляющей организации. Размещенная информация позволит узнать о финансово-экономических показателях организации, о платных видах услуг по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, о ценах, тарифах на коммунальные ресурсы. Также необходимо размещать отзывы о предоставляемых услугах, результаты работ инспектирующих комиссий.

Важно составить систему рейтингования управляющих организаций, учитывая все перечисленные выше факторы. Кроме того, необходимо раскрывать способ расчета показателей и факторы, влияющие на изменение рейтинга организации.

В заключение следует отметить, что смена управляющей организации – крайняя мера, на которую следует идти собственникам в случае, когда иные способы воздействия на действующую компанию не дают ожидаемого

результата. Однако при выборе управляющей организации необходимо обратить внимание на рейтинг управляющих организаций, который показывает качество предоставляемых услуг организацией. Для собственников риски сохраняются в силу того, что в оценке деятельности участвуют не все управляющие организации города, да и официальная рейтинговая система неполностью отражает деятельность организаций. Об этом свидетельствуют общественные проекты, направленные на более полное раскрытие информации об управляющих организациях, хотя они не указывают способ расчета рейтинговой оценки.

### **Библиографический список**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022): Статья 450. Основания изменения и расторжения договора // Статья 450.1. Отказ от договора (исполнения договора) или от осуществления прав по договору.

2. Приказ Жилищного комитета от 31.07.2015 № 66-п «Об утверждении Положения о системе рейтингования организаций, осуществляющих деятельность по управлению многоквартирными домами на территории Санкт-Петербурга».

3. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 07.10.2022): Статья 198. Порядок размещения лицензиатом сведений о многоквартирных домах, деятельность по управлению которыми осуществляет лицензиат. Основания и порядок внесения сведений о многоквартирном доме в реестр лицензий субъекта Российской Федерации, исключения сведений о многоквартирном доме из указанного реестра.

4. Общественный проект «МинЖКХ.РУ» [Электронный ресурс] – URL: <https://mingkh.ru/rating/sankt-peterburg/sankt-peterburg/> (дата обращения: 24.11.2022).

УДК 330; 334

## **ПРОБЛЕМА ВНУТРЕННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ МСП**

**Ю. В. Земенцкий,**

доцент

Санкт-Петербургский государственный университет

промышленных технологий и дизайна

Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Внутреннее предпринимательство обычно ассоциируется с крупными корпорациями, однако инновационный потенциал малого бизнеса также весьма существен и его необходимо развивать. Хорошим

инструментом на этом пути может стать опора на уже существующие в РФ инновационные кластеры.

**Ключевые слова:** предпринимательство, инновации, внутреннее предпринимательство, интрапренёрство, МСП, кластеры.

## THE PROBLEM OF INTRAPRENEURSHIP WITHIN SMALL BUSINESS

**I. Zementckii,**

associate professor

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Intrapreneurship is usually associated with large corporations, but the innovative potential of small businesses is also very significant and needs to be developed. A good tool for this can be reliance on innovation clusters that already exist in the Russian Federation.

**Keywords:** entrepreneurship, innovations, intrapreneurship, small business, clusters.

Роль малого инновационного предпринимательства сложно недооценить. Несмотря на то, что большая часть инноваций создаётся крупными корпорациями (при активной государственной поддержке), малый инновационный бизнес отличается высокой эффективностью освоения инноваций.

Российская Федерация обладает огромным интеллектуальным и инновационным потенциалом, который ещё только предстоит реализовать.

Субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) в России в постковидный период переживают тяжёлые времена. В кризис малый бизнес вошёл с беспрецедентной долговой нагрузкой и, несмотря на меры правительства, многие предприниматели сворачивают свою деятельность [1].

Но в этом и заключается особенность малого предпринимательства – там, где исчезла компания, вскоре появится новая, только этот процесс нельзя пускать на самотёк, а наоборот, всячески поддерживать. Сами же предприниматели постоянно находятся в поиске перспективных точек роста, используя все доступные ресурсы, в том числе и интеллектуальные.

Во многих европейских странах и США сложилась практика ускорения внедрения инноваций с помощью внутреннего предпринимательства.

В русскоязычной практике термин «внутреннее предпринимательство» может также обозначаться как интрапренёрство, внутреннее (внутрикорпоративное / внутрифирменное) предпринимательство или интрапредпринимательство.

Внутренний предприниматель – это сотрудник компании, задача которого – создавать новые продукты, услуги, бизнесы и системы за счет ресурсов работодателя.

Интрапренёрство позволяет повысить эффективность инновационного процесса, прежде всего, в рамках корпораций. Предпосылки развития корпоративных инноваций вполне очевидны: цифровая трансформация бизнеса, запрос на создание новых потоков выручки за счет диверсификации и развития смежных направлений деятельности. Использование инноваций ускоряет рост капитализации компании и т. д.

Однако на текущий момент российские корпорации в недостаточной степени используют потенциал внутреннего предпринимательства. При этом интрапредпринимательство можно рассматривать, как ценный ресурс компании, использование которого может упрочить её положение на рынке. Тем не менее в российской практике уже реализованы все основные инструменты внутреннего предпринимательства:

- хакатон;
- инкубатор;
- внутренний бизнес-акселератор;
- лаборатории инноваций;
- стартап-студии;
- и т. д. [2]

Эти формы труднореализуемы силами субъектов МСП. Возникает вопрос о целесообразности применения интрапренёрства малым бизнесом.

У отдельно взятой компании нет достаточно ресурсов для организации хакатонов, акселераторов или инкубаторов, но, объединившись в гибкую горизонтальную структуру, всё становится возможным. И тут может пригодиться позитивный российский опыт внедрения кластерной политики. Инновационные кластеры уже доказали свою эффективность. Центры кластерного развития уверенно повышают инновационный потенциал региона, в котором они находятся (что подтверждается соответствующими рейтингами) [1].

Кластерные организации являются хорошей моделью формирования интеллектуального капитала в целом, поэтому концентрация усилий (ресурсов) в направлении именно внутреннего предпринимательства может позволить группе субъектов МСП встать на путь инновационного развития также уверенно, как и крупной корпорации.

Для того, чтобы эта модель заработала, нужна как инициатива снизу (от предпринимателей), так и поддержка со стороны государства. Поддержка прежде всего организационная, так как вся необходимая ресурсная база уже существует внутри центров кластерного развития.

Необходимо консолидировать усилия всех участников инновационного процесса на пути рационального использования внутреннего кадрового потенциала.

И инновации, и внутреннее предпринимательство в рамках кластера, сами по себе, не дают стопроцентных гарантий коммерческого успеха, но серьёзным образом повышают выживаемость стартапов, эффективность частных инициатив сотрудников, а также создают синергетический эффект от взаимодействия субъектов МСП с другими участниками кластера.

В сложной экономической обстановке необходимо делать ставку на гибкость и адаптивность предпринимательских структур различного уровня, а также на оптимальное использование всех имеющихся ресурсов (в том числе интеллектуальных, к которым относятся предпринимательские способности и креативность), что наилучшим образом реализуется в рамках кластеров.

### **Библиографический список**

1. Земенцкий Ю. В. Влияние кластеризации на развитие малого инновационного предпринимательства // Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре общества XXI века: сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 15–16 ноября 2018 года / Комитет по науке и высшей школе; Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, 2018. – С. 342-345

2. Земенцкий Ю. В., Озолина В. О. Проблема внутреннего предпринимательства в РФ // Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика, подготовка специалистов: материалы Всероссийской методической и научно-практической конференции имени доктора экономических наук, профессора Т. Р. Терёшкиной, Санкт-Петербург, 25 ноября 2021 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2021. – С. 85-88.

УДК 69.003.13

## **СУБЪЕКТЫ-НОСИТЕЛИ ФАКТОРОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА В ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ**

**Д. З. Искандаров,**  
аспирант

**С. М. Бороздина,**  
доцент

Национальный исследовательский  
Московский государственный строительный университет

**Аннотация.** Перспективы применения особых экономических зон для развития и совершенствования строительной отрасли подтверждаются увеличивающимся спросом правительства РФ на их учреждение в аспекте решения проблемы диспропорции размещения технически уникальных и значимых объектов капитального строительства (ОКС), обеспечивающих

устойчивый рост экономики страны. Возможность снижения инвестиционных вложений на этапах реализации инвестиционно-строительных проектов (ИСП) открывает широкие перспективы для предприятий инвестиционно-строительной сферы (ИСС) в условиях их взаимодействия с ОЭЗ. В статье изложены особенности и факторы реализации ИСП в ОЭЗ, которые выражены в наличии субъектов-носителей взаимодействия, оказывающих влияние на участников процесса строительства ОКС в ОЭЗ.

**Ключевые слова:** особые экономические зоны, инвестиционно-строительный проект, предприятия инвестиционно-строительной сферы, триадная конфигурация факторов, внешняя и внутренняя среда, субъект-носитель.

## **SUBJECTS-CARRIERS OF INTERACTION FACTORS IN THE IMPLEMENTATION OF AN INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECT IN A SPECIAL ECONOMIC ZONES**

**D. Iskandarov,**  
postgraduate student

**S. Borozdina,**  
associate professor

National Research «Moscow State University of Civil Engineering»

**Abstract.** The prospects for use of special economic zones for the development and improvement construction industry are confirmed by the increasing demand of the Government of the Russian Federation for their establishment in terms of solving the problem of disproportion the placement of technically unique and significant capital construction facilities (CCF), ensuring sustainable growth of the country's economy. The possibility of reducing investments at the stages of implementation the investment and construction projects (ICP) opens broad prospects for enterprises of the investment and construction sector (ICS) in the conditions of their interaction with SEZ. The article describes the features and factors of implementation of ICPs in the SEZ, which are expressed in the presence of subjects-carriers of interaction that influence the participants in the process of construction of CCF in SEZ.

**Keywords:** special economic zones, investment and construction project, investment and construction companies, triad configuration of factors, external and internal environment, subject carriers.

Ряд документов стратегического развития строительной отрасли выделяют значимую роль ОЭЗ в решении проблемы обеспечения устойчивого и равномерного пространственного планирования и размещения технически сложных и уникальных ОКС, которые обладают особой ценностью для улучшения экономического потенциала страны и отдельных

субъектов РФ, позволяя решить задачи по созданию необходимых условий и предпосылок диверсификации факторов производства и сфокусировать усилия по реализации необходимых ИСП в различных хозяйственных отраслях государства [1]. В связи с этим предлагается применять инструменты территориального планирования, которые имеют значительную инвестиционную и финансовую привлекательность для реализации ИСП.

Соблюдение и выполнение данных мероприятий по совершенствованию строительной отрасли позволит достичь необходимый уровень концентрации материальных и нематериальных ресурсов, способных привести к росту трудовой производительности и притоку инвестиционных вложений в приоритетные проекты. Важность применения данных инструментов территориального планирования также обусловлена потребностью в повышении спроса и значимости этих территорий со стороны субъектов частного бизнеса и формированием устойчивых форм партнерства с государством [6], что компенсирует первоначальные затраты на создание ОЭЗ.

Предполагается возможность появления совершенно иной формы взаимодействия, которое позволит организовать порядок эффективной реализации ИСП в ОЭЗ, учитывая преимущества инструментов территориального планирования – готовая инженерно-техническая, транспортная инфраструктура, налоговые преференции и другие формы льгот для ведения деятельности. Кроме того, ряд исследователей убеждены, что ОЭЗ выступают в роли инструментов кластерной политики промышленности, задавая определенный вектор социально-экономического развития регионов [2], и дают возможность включения предприятий различных отраслей экономики в международную производственную среду [2].

В связи с этим одним из ключевых условий и критериев успешности реализации ИСП является определение структуры факторов и характера их влияния на процесс создания ОКС. В исследовании авторов Власенко И. А. и Шемякиной Т. Ю. ИСП выступает в роли анализируемого объекта рисков, аккумулирующего факторы неопределенности и риска, влияющие на успех деятельности по реализации ИСП и степень рентабельности инвестиционных вложений в различных аспектах, главным из которых выступает повышение стоимости создаваемого строительного объекта [3]. В исследовании авторы приходят к выводу, что риск, который вызван неопределенностью среды, проявляется на различных этапах жизненного цикла проекта, принимая различные формы в зависимости от характера среды, выделяя значимость наличия инфраструктуры на стадии проектирования [3].

Таким образом, каждый из участников ИСП обладает интересами, которые зачастую и создают характер среды и формируют структуру факторов посредством функций, направленных на достижение собственных целей по реализации ИСП. Функции участников ИСП вступают во взаимодействие и оказывают обоюдное воздействие на степень их достижимости в рамках проекта. Ряд исследователей считают, что

существует несколько схем взаимодействия субъектов проекта – традиционная, «под ключ», и концессионная [4]. Для реализации ИСП в ОЭЗ, наиболее подходящей по результатам описания является концессионная схема, включающая отдельные элементы схемы взаимодействия «под ключ», предполагающая использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) путем привлечения частных предприятий к созданию ОКС, зачастую возводимых усилиями государства [1].

Авторы статьи считают, что для процесса реализации ИСП в ОЭЗ следует структурировать факторы по характеру и источнику их проявления на внутренние и внешние, и по уровню агрегирования хозяйственных единиц – на микроуровень, макроуровень и мезоуровень. В исследовании особое внимание уделяется мезоуровню среды, которая включает перечень субъектов, оказывающих непосредственное управленческое влияние на перспективность и эффективность реализации в ОЭЗ. Каждый из уровней среды, взаимодействия, аккумулирует факторы, которые формируются за счет влияния субъектов взаимодействия на различных уровнях экономического хозяйствования. Микроуровень представлен внешней и внутренней средой факторов.

На мезоуровне субъекты-носители факторов распределены по следующим направлениям: те субъекты, которые оказывают изменение на ведение проектной деятельности в ОЭЗ и в обычных проектных условиях. На данном уровне среды осуществляется составление перечня значимых условий и обстоятельств, которые обуславливают эффективность реализации ИСП в ОЭЗ. Макроуровень – это нерегулируемые и непрогнозируемые условия среды, которые не поддаются управлению. В рамках реализации ИСП в ОЭЗ степень влияния этих факторов снижена ввиду наличия экономической предсказуемости условий ведения деятельности в ОЭЗ. Микросреда – это совокупность факторов внешней и внутренней среды, ключевым субъектом-носителем факторов выступает анализируемое предприятие, намеревающееся осуществлять деятельность в ОЭЗ, и его организационные элементы, включающие финансовое и корпоративное обеспечение [5].

Аналогичным образом распределяются и субъекты-носители интеграции по уровням хозяйственного агрегирования. Микроуровень представлен руководителями предприятий ИСС, которые заинтересованы в принятии управленческих решений по ведению деятельности в ОЭЗ. Мезоуровень располагает непосредственно экономическими единицами – предприятиями ИСС, как отдельными категориями анализа факторов среды. Макроуровень характеризуется ОЭЗ, имеющими значимое влияние на экономику развития регионов и субъектов РФ. По результатам исследования была сформирована структура факторов субъектов-носителей взаимодействия при реализации ИСП в ОЭЗ, представленная в таблице.

Таблица – Структура факторов субъектов-носителей взаимодействия при реализации ИСП в ОЭЗ

| №              | Факторы среды взаимодействия субъектов-носителей |                |             | Субъект-носитель |   |   |
|----------------|--------------------------------------------------|----------------|-------------|------------------|---|---|
|                |                                                  |                |             | П                | О | Р |
| 1.             | Микроуровень (структура и субъекты)              |                |             |                  |   |   |
| 1.1.           | Внешний источник возникновения                   |                |             | +                | + | + |
|                | Благоприятные                                    | Препятствующие | Нейтральные |                  |   |   |
| 1.2.           | Внутренняя микросреда                            |                |             | +                |   | + |
| 1.3.           | Факторы влияния ОЭЗ                              |                |             |                  |   |   |
|                | Земля                                            | Инфраструктура | Преференции | +                | + | + |
| 2.             | Мезоуровень                                      |                |             |                  |   |   |
| 2.1.           | Инвестиционно-строительная деятельность в ОЭЗ    |                |             | +                | + | + |
| 2.2.           | Стандартные проектные условия взаимодействия     |                |             | +                | + | + |
| 3.             | Макроуровень (нерегулируемые условия)            |                |             |                  |   |   |
|                | Политические                                     | Экономические  | Социальные  |                  | + |   |
| ИТОГ (влияние) |                                                  |                |             | =                | = | = |

Разработанная структура факторов направлена на детальное раскрытие причинно-следственных связей, которые определяют специфику реализации ИСП в ОЭЗ. Субъекты-носители распределены в соответствии с ранее упомянутыми участниками проекта, где П – предприятия ИСС, О – особые экономические зоны, Р – руководители экономических единиц, вступающих во взаимодействие друг с другом. Важным итогом, обозначенным в рамках структуры, является равное влияние (=), оказываемое субъектами-носителями факторов, которое выражено в одинаковой степени генерирования условий ведения инвестиционно-строительной деятельности в ОЭЗ. Важно отметить, что мезоуровень – это уровень воздействия субъектов, имеющий наибольшую степень актуальности для реализации ИСП в ОЭЗ, поскольку описывает структуру преимуществ для лиц, принимающих решения о взаимодействии между предприятиями ИСС и ОЭЗ.

Особенностью, предлагаемой авторами исследования структуры факторов в соответствии с субъектами взаимодействия, является возможность изменения отдельных элементов структуры факторов, позволяющей изучать отдельные факторы обособленно, не искажая общий итог их влияния. Перспективы данного направления исследования оценки эффективности реализации ИСП лежат в дальнейшем изучении особенностей преференциального режима хозяйствования ОЭЗ, влияющего на финансовые показатели деятельности предприятия ИСС в аспекте снижения привлеченных средств на возведение ОКС.

### Библиографический список

1. Проект стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года [Электронный ресурс]: V-Strategiya-na-sayt-i-GASU.pdf (minstroyrf.gov.ru)
2. Булавко, О. А. Особые экономические зоны как катализатор развития российской промышленности / О. А. Булавко // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10, № 4. – С. 987–996.
3. Власенко, И. А. Инвестиционно-строительный проект как объект анализа рисков / И. А. Власенко, Т. Ю. Шемякина // Вестник университета. – 2016. – № 11. – С. 48-53.
4. Гасанов, А. О. Инвестиции в строительство, инвестиционно-строительный проект, его участники, команда, схемы взаимодействия участников проекта / А. О. Гасанов, М. М. Бендик, М. Г. Ковтуненко // Электронный сетевой политематический журнал "Научные труды КубГТУ". – 2020. – № 8. – С. 831-847.
5. Долина, Н. Н. Факторы микросреды как элемент предпринимательской активности / Н. Н. Долина // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2014. – № 2(58). – С. 32-36.
6. Миннигалиева, И. И. Особые экономические зоны как форма государственно-частного партнерства / И. И. Миннигалиева, Г. Р. Абзалова, И. А. Ахметзянов // Аллея науки. – 2020. – Т. 1. – № 5(44). – С. 707–711.

УДК 339.9

### ПРАВИЛА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

**М. С. Клименко,**

доцент

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Изменение геополитической и экономической ситуации требуют от бизнеса быстрой и эффективной адаптации. Компаниям, деятельность которых связана с внешнеэкономической деятельностью, необходимо хорошо ориентироваться в изменениях законодательства и определять актуальные тенденции развития.

**Ключевые слова:** валютные ограничения, продажа валютной выручки, активы нерезидентов, национальные валюты, геополитические риски, облигации в юанях, современные тенденции.

## THE FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY RULES IN TRANSFORMATION PERIOD

**M. Klimenko,**

associate professor

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Geopolitics and economy changing make business to adjust quickly and effective. It is very important for companies providing foreign economic activity to know legislation changes and determine actual trends.

**Keywords:** exchange restrictions, currency selling, nonresidents assets, national currencies, geopolitical risk, RMB bonds, contemporary trends.

Текущий год богат на события в разных сферах нашей жизни. Изменения в экономике напрямую отразились на работе бизнеса – на цепочках поставок, рынках сбыта, внешнеэкономической деятельности. В то же время особенностями этого сегмента всегда были мобильность и быстрая адаптация, способность оперативно перенастроить бизнес-процессы, найти новых партнеров и превратить непредвиденные обстоятельства в новые возможности.

Наиболее сильным изменениям подвергся бизнес, неотъемлемой частью которого являлись внешнеторговые операции с иностранными контрагентами. Для них существенно изменились порядок работы и нормы валютного законодательства.

Ключевые изменения для компаний-резидентов:

Обязательная полная продажа валютной выручки в течение 120 рабочих дней, при этом совет директоров Банка России оставил за собой полномочия по изменению срока продажи, а Правительственная комиссия имеет полномочия по изменению доли продаваемой выручки.

Установлен лимит аванса на услуги нерезидентов в размере 30 % от суммы контракта, при этом исключения составляют контракты с суммой менее 15 тыс. долл. США, финансовые услуги, международные перевозки, услуги в области туризма, услуги по ремонту и монтажу за рубежом, услуги по обслуживанию и эксплуатации, услуги по организации и проведению международных выставок.

Установлено ограничение по выдаче кредитов и займов, как в российских рублях, так и в иностранной валюте, нерезидентам недружественных стран. По разрешению Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций данное ограничение возможно согласовать на отдельные операции подобного плана.

С 10.03.2022 ограничена выдача наличной валюты. Суммы в размере не более 5 тыс. (долл. США, фунтов стерлингов и евро) возможно получить на оплату расходов по зарубежным командировкам и только через кассу банка [2].

Введены специальные счета для выплаты нерезидентам в рублях из ряда стран – счета типа «С». Суммы выплат не более 10 млн. руб. в мес. по следующим типам сделок: погашение займов и кредитов, в том числе по гарантиям и поручительствам, выплаты по финансовым инструментам, выплаты дивидендов участникам хозяйствующих субъектов, уплата арендных, лизинговых и иных платежей по договорам по приобретению, аренде, лизингу воздушных судов, вспомогательных силовых установок и авиационных двигателей, а также покупка резидентами недвижимости у нерезидентов из ряда стран.

Для исполнения обязательств перед некоторыми иностранными правообладателями установлены более жесткие ограничения. Операции разрешены только по решению Правительственной комиссии, для чего введены специальные счета типа «О».

С 09.03.2022 введен временный запрет на экспорт определенного перечня товаров: технологическое, телекоммуникационное и медицинское оборудование, транспортные средства, сельхозтехника и электрическая аппаратура [1].

Введен разрешительный порядок экспорта по перечню групп товаров в страны Евразийского экономического союза ЕАЭС, кроме Беларуси (Армению, Казахстан, Киргизию). Разрешения выдают профильные министерства. Вывоз леса в ряд стран запрещен полностью.

Сделки с ценными бумагами с нерезидентами ряда стран возможны только по разрешению Правительственной комиссии на организованных торгах по разрешению Банка России. Исключения составляют покупка дополнительных акций, облигаций резидентов нерезидентами из ряда стран, входящими с резидентами в одну группу с долей более 50 %, покупка иностранными лицами дополнительных акций резидентов с владением в итоге долей более 25 %, а также сделки резидентов – управляющих компаний паевых фондов по продаже ценных бумаг иностранных эмитентов нерезидентов, связанных с рядом стран, при условии зачисления на счета в банки РФ.

Выплаты нерезидентам из ряда стран по финансовым инструментам возможны только на счета типа «С». Все прочие выплаты только по разрешению Правительственной комиссии.

Сделки с недвижимостью недружественных стран запрещены, при этом возможна продажа резидентами физическим лицам – нерезидентам недружественных стран, покупка резидентами недвижимости у нерезидентов с выплатой на счет типа «С», заключение резидентами договоров участия в долевом строительстве с нерезидентами и исполнение обязательств по ним, а также участие резидентов, связанных с недружественными странами, в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости.

Резиденты могут зачислять на счета за рубежом экспортную выручку (в случаях, разрешенных Федеральным законом 173-ФЗ от 10.12.2003), репатриации в размере доли обязательной продажи валютной выручки от

реализации ряда товаров. При этом правила продажи валютной выручки распространяются и на эти счета.

Кроме того, возможно зачисление переводов в адрес зарубежных филиалов российских юридических лиц и их сотрудников.

Остаются доступными переводы за рубеж собственных средств резидентов в рублях с возможностью последующей конвертации в иностранную валюту.

Запрещены операции по оплате резидентами доли, вклада, пая в имуществе и капиталоуложения нерезидентам до конца 2022 года, при этом операции в рублях либо в иностранной валюте дружественных государств, а также операции в сумме до 15 млн. руб. (или эквивалент) с расчетами в валюте недружественных государств. Разрешение на такие операции необходимо получить у Банка России.

Выплата прибыли нерезидентам от участия в капитале резидентов на сумму не более 10 млн. руб. в месяц осуществляется через счета типа «С». В других случаях необходимо получить разрешение Правительственной комиссии.

До конца 2022 года запрещены сделки страховщиков-резидентов (в том числе по сделкам с посредничеством страховых брокеров) с нерезидентами недружественных стран: страховщиками, перестраховщиками и страховыми брокерами, а также расчеты по договорам, заключенным до 14.03.2022.

Ключевые изменения для компаний-нерезидентов:

До 30.09 запрещены переводы за рубеж с банковских и брокерских счетов нерезидентов – юридических лиц из ряда стран. Нерезидентам запрещена выдача наличной валюты – долларов США, японских йен, фунтов стерлингов и евро.

Лимит для посольств в тех же валютах установлен в размере не более 5 тыс. и только для оплаты расходов по зарубежным командировкам и через кассу банка.

Все иные валюты (кроме долларов США, японских йен, фунтов стерлингов и евро) выдаются без ограничений по рыночному курсу на день выдачи.

Покупка иностранной валюты для нерезидентов из ряда стран с 27.03.2022 запрещена [4].

Все описанные ограничения формируют тенденцию более широкого использования национальных валют в дальнейшем. Очевидно, что все события текущего года разделят мировое сообщество на выраженные сегменты. То есть часть мировой экономики продолжит обслуживаться западными валютами (доллар США, евро), другая часть сконцентрируется на региональных (юань, рубль, рупия).

Для такой тенденции, помимо геополитических рисков, есть уже созданный экономический базис. Сегмент, потенциально использующий региональные валюты в будущем, формирует сегодня более 40 % мирового ВВП против 20 % в 1990 году. Соответственно доля развитых экономик снизилась в указанном периоде с 80 % до 60 %.

Показательно, что объем кредитов на цели развития, выданных Китайским банком развития, сегодня в 10 раз превышает объем кредитов, выданных Всемирным банком (1,9 трлн. долл. против 202 млрд. долл. в конце 2019 года).

Переход к расчетам в нацвалютах и создание соответствующих механизмов происходит в рамках БРИКС. Десять лет назад, в 2012 году, было подписано первое соглашение в этой сфере – о возможности взаимного кредитования в нацвалютах. За это время доля расчетов в нацвалютах внутри БРИКС выросла с 2–3 % до 38 %. Наблюдается взрывной рост операций с использованием нацвалют стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Например, за весь 2018 год объем торгов на Московской бирже с тенге составил всего 287 млн. рублей, а с белорусским рублем – около 100 млн. рублей. Только за июль этого года оборот по парам рубль – тенге и рубль – белорусский рубль составил 4 млрд. рублей и 1 млрд. рублей соответственно.

На данный момент доля нацвалют в расчетах между странами ЕАЭС составляет 74 %. Потенциал для ее дальнейшего увеличения сохраняется (торговля между Россией и Казахстаном до сих пор примерно на четверть ведется в долларах). Главы правительств стран ЕАЭС в августе договорились о дальнейшем расширении использования национальных валют во взаимной торговле. Поставлена задача создания независимой платежной инфраструктуры ЕАЭС. Переход на расчеты в национальных валютах в разных странах будет происходить с помощью различных, в том числе государственных, механизмов.

Кроме того, в России активно формируется спрос на юани. В августе объем торгов китайской валютой (46 млрд. руб.) на Московской бирже впервые обошел объем торгов долларом (44 млрд. руб.) Значительно усилился интерес к этому инструменту как у физических лиц, так и у компаний. Этим летом состоялись первые размещения юаневых облигаций в российской юрисдикции. Выпуск соответствующих пятилетних бондов осуществили алюминиевый завод «Русал» (4 млрд. юаней) и золотодобытчик «Полюс» (4,6 млрд. юаней). Завершает размещение юаневых облигаций «Роснефть», в перспективе размещение Минфина.

Можно ожидать дальнейший рост активности в секторе таких облигаций, в первую очередь со стороны крупных экспортно ориентированных компаний. С развитием локального рынка возможно, что и китайские эмитенты будут выходить на российский долговой рынок с предложением своих облигаций.

Ограничение расчетов в валютах недружественных стран – на текущий момент основной инструмент давления на экономику России. Спустя 8 месяцев активной адаптации, можно сделать вывод о наличии альтернативных способов ведения внешнеэкономической деятельности, способности противостоять санкциям и открытии новых рынков и возможностей для бизнеса.

### **Библиографический список**

1. Постановления Правительства №311, 312, 313 от 09.03.2022 // СПС Консультант Плюс.
2. Указ Президента РФ №81 от 01.03.2022// СПС Консультант Плюс.
3. Сообщение Банка России от 01.04.2022// СПС Консультант Плюс.
4. Решение Совета Директоров Банка России от 25.03.2022// СПС Консультант Плюс.

УДК 339

## **ИМПОРТ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ В НОВОСИБИРСКУЮ ОБЛАСТЬ**

**Ю. В. Лузгина,**

доцент

**М. М. Чинакова,**

студент

Сибирский государственный университет путей сообщения

**Аннотация.** Любое оборудование требует периодического обновления. В то же время отечественные производители не всегда могут предложить российским предприятиям специализированные машины, устройства или установки с необходимыми техническими характеристиками и производительностью. В такой ситуации импорт оборудования становится единственно возможным решением. В статье представлена зависимость от импортного промышленного оборудования Новосибирской области.

**Ключевые слова:** Новосибирская область, промышленное оборудование, импорт, внешнеторговый оборот.

## **IMPORT OF INDUSTRIAL EQUIPMENT TO THE NOVOSIBIRSK REGION**

**Yu. Luzgina,**

associate professor

**M. Chinakova,**

student

Siberian State Transport University

**Abstract.** Any equipment requires periodic updates. At the same time, domestic manufacturers are not always able to offer Russian enterprises specialized machines, devices or installations with the necessary technical characteristics and performance. In such a situation, importing equipment becomes

the only possible solution. The article presents the dependence on imported industrial equipment of the Novosibirsk region.

**Keywords:** Novosibirsk region, industrial equipment, import, foreign trade turnover.

Новосибирская область – крупнейший промышленный и научный центр. Высокотехнологичная инновационная продукция, выпускаемая на новосибирских предприятиях, востребована как в российских регионах, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Рассмотрим динамику и структуру импорта машин и оборудования в Новосибирскую область за 2014-2018 гг., представленную на рисунке 1.

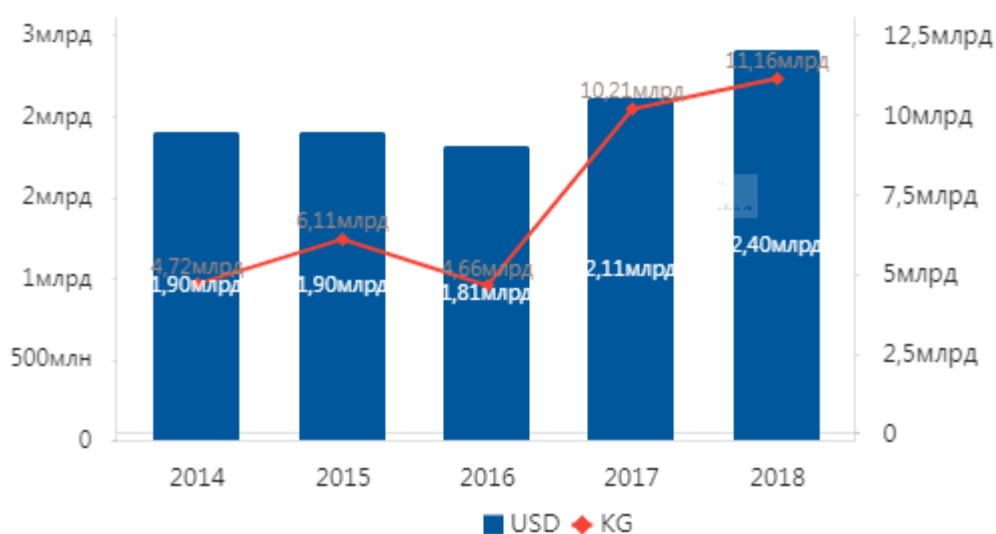


Рисунок 1. Динамика импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область за 2014–2018 гг. [1], [2]

В 2018 году по объему внешнеторгового оборота регионов Сибирского федерального округа Новосибирская область занимает 4 место (после Кемеровской области, Красноярского края и Иркутской области), по объему экспорта среди регионов Сибирского федерального округа – 4 место (после Кемеровской, Иркутской областей и Красноярского края).

Можно отметить рост импорта в 2018 году, при этом с 2014 по 2016 г. он снижался (см. рис.1).

При этом внешнеторговый оборот Новосибирской области 2018 года составил 4137,6 млн. долларов США и увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 7 % (в январе – сентябре 2017 года – 3871,8 млн. долларов США). На страны дальнего зарубежья приходится 80,7 % всего внешнеторгового оборота (3338,9 млн. долларов США), на страны СНГ – 19,3 % (798,8 млн. долларов США). По внешнеторговому обороту Новосибирская область стабильно занимает 4 место среди субъектов СФО. Сальдо внешнеторгового баланса сложилось положительное в размере 85,9 млн. долларов США.

Внешнеэкономические отношения в январе – сентябре 2019 года осуществлялись с партнерами из 134 стран (в аналогичный период 2018 года – 122 страны). В структуре товарооборота 29,3 % занимали внешнеэкономические операции с КНР, 14,1 % – с Францией, 10,9 % – с Казахстаном, 4,1 % – с Германией, 3,1 % – с США, 3,0 % – с Вьетнамом, 2,8 % – с Белоруссией, 2,5 % – с Индией, 2,2 % – с Республикой Корея, 1,8 % – с Японией. Данные по сезонности импорта представлены на рисунке 2 [1], [2].

Можно отметить, что пик импорта приходится на октябрь и декабрь в 2018 году, а также на декабрь 2019 года. Спад – в сентябре – октябре 2019 года.

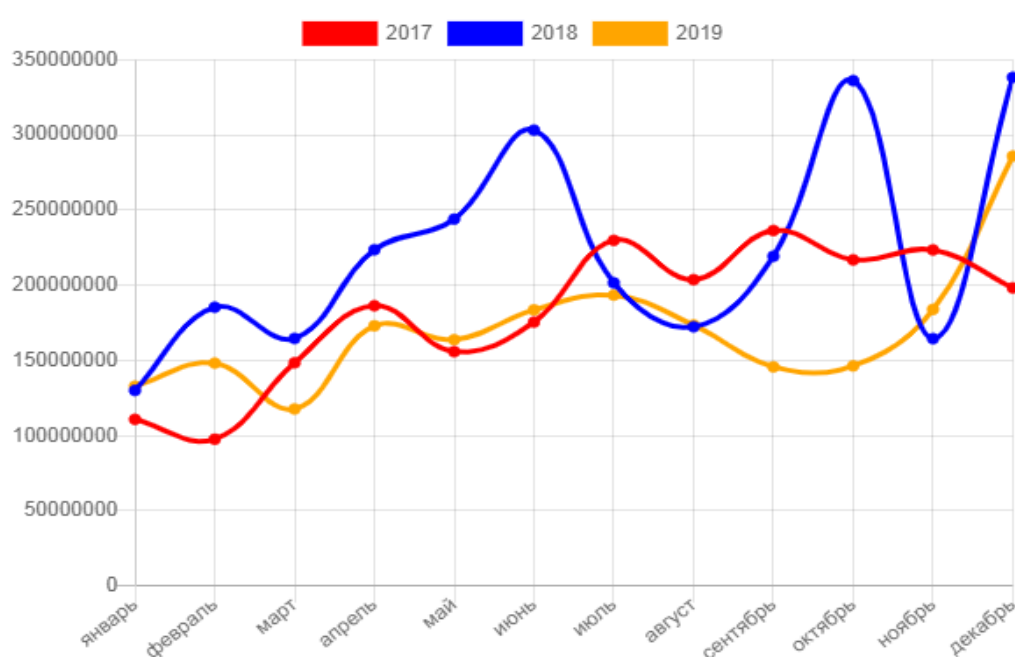


Рисунок 2. Сезонность импорта оборудования в Новосибирскую область в 2017–2019 гг. [1], [2].

Пик импорта машин и оборудования произошел в 2018 году и составил 607 млн. долл., что выше, чем в 2017 году (460 млн. долл.). В 2019 году импорт сократился до 520 млн. долл. Структура импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область представлена в таблице 1.

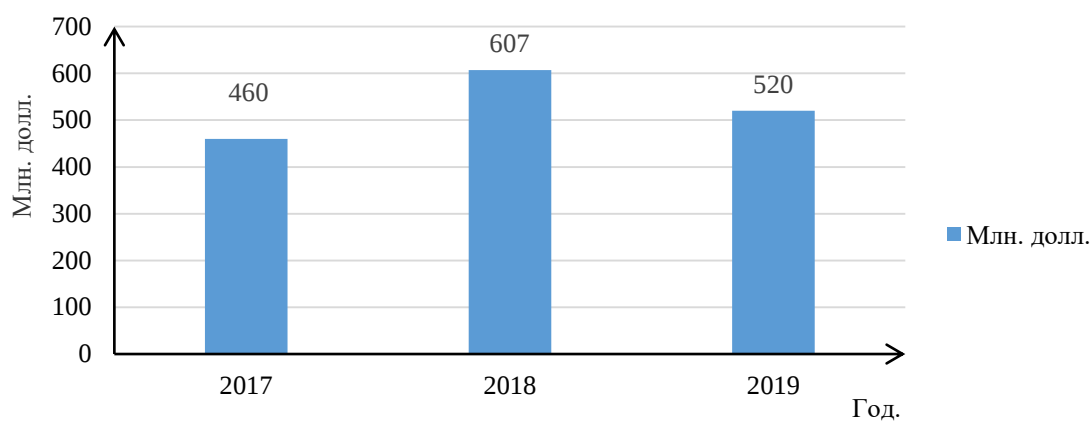


Рисунок 3. Динамика импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область в 2017 – 2019 гг. [1], [2]

Таблица 1 – Структура импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область в 2017–2019 гг. [1], [2]

| №  | Страна          | Σ (2017–2019гг) | Доля   |
|----|-----------------|-----------------|--------|
| 1  | Китай           | \$802 млн.      | 50,5 % |
| 2  | США             | \$172 млн.      | 10,8 % |
| 3  | Германия        | \$109 млн.      | 6,9 %  |
| 4  | Япония          | \$63,7 млн.     | 4 %    |
| 5  | Южная Корея     | \$57,1 млн.     | 3,6 %  |
| 6  | Тайвань (Китай) | \$48,5 млн.     | 3,1 %  |
| 7  | Италия          | \$44,4 млн.     | 2,8 %  |
| 8  | Беларусь        | \$27,5 млн.     | 1,7 %  |
| 9  | Англия          | \$25,5 млн.     | 1,6 %  |
| 10 | Таиланд         | \$23,1 млн.     | 1,5 %  |
| 11 | Нидерланды      | \$22,8 млн.     | 1,4 %  |
| 12 | Бразилия        | \$18,9 млн.     | 1,2 %  |
| 13 | Казахстан       | \$14,5 млн.     | 0,9 %  |
| 14 | Чехия           | \$14,4 млн.     | 0,9 %  |
| 15 | Украина         | \$12,9 млн.     | 0,8 %  |
| 16 | Швейцария       | \$12 млн.       | 0,8 %  |
| 17 | Франция         | \$10,8 млн.     | 0,7 %  |
| 18 | Гонконг         | \$10,3 млн.     | 0,7 %  |
| 19 | Польша          | \$9,5 млн.      | 0,6 %  |
| 20 | Турция          | \$9 млн.        | 0,6 %  |

Так же, как и в Российской Федерации, в целом, в Новосибирской области в структуре импорта промышленного оборудования большую долю занимает Китай – 50,5 %, а США – 10,8 %, то есть США является вторым партнером области по поставкам промышленного оборудования. Италия находится лишь на 7 месте по объему импорта. Товарная структура импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Товарная структура импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область в 2017–2019 гг. [1], [2]

| ТНВЭД                                                | Стоимость      | Масса        | Количество | Доля по стоимости | Доля по количеству |
|------------------------------------------------------|----------------|--------------|------------|-------------------|--------------------|
| 845811 - Станки токарные металлорежущие, горизонт... | 1,89 млн. \$   | 226,11 т онн | 82 шт.     | 69,43 %           | 31,42 %            |
| 845819 - Станки токарные (включая станки токарные... | 518,24 тыс. \$ | 96,68 тонн   | 87 шт.     | 19,07 %           | 33,33 %            |
| 845891 - Прочие станки токарные с числовым прогр...  | 230,14 тыс. \$ | 43,83 тонн   | 5 шт.      | 8,47 %            | 1,92 %             |
| 845899 - Прочие станки токарные                      | 82,57 тыс. \$  | 7,22 тонн    | 87 шт.     | 3,04 %            | 33,33 %            |

Структура импорта представлена следующими товарами:

- 845811 – Станки токарные металлорежущие, горизонтальные: с числовым программным управлением (доля по стоимости – 69,43 %, доля по количеству – 31,42 %);

- 845819 – Станки токарные (включая станки токарные многоцелевые) металлорежущие, горизонтальные: прочие (доля по стоимости – 19,07 %, доля по количеству – 33,33 %);

- 845891 – Прочие станки токарные с числовым программным управлением (доля по стоимости – 8,47 %, доля по количеству – 1,92 %).

Станки – это наиболее важные для промышленности товары, соответственно, их доля в структуре импорта велика. Помимо этого, станки отличаются высокой стоимостью по отношению к другим товарам, что также увеличивает их долю в структуре импорта региона.

Анализ состояния и перспектив развития отечественного машиностроения показывает, что судьба данного комплекса, а значит –

индустриальное будущее страны, а также отдельно регионов, зависит от того, в какой мере и как скоро удастся преодолеть инвестиционно-спросовые ограничения [3]. Очевидно, что доля машин и оборудования в объеме экспорта Новосибирской области является мощным показателем направленности экспорта и может говорить о проблемах региона, экономики в целом, так и ведущих и смежных её отраслей. Российское машиностроение в настоящее время находится далеко не на лучшем этапе своего существования. Спад, обусловленный политическим и экономическим кризисом, геополитическими событиями, заметно пошатнул позиции российских станкостроительных предприятий, как на внутреннем, так и на мировых рынках.

### **Библиографический список**

1. Министерство экономического развития Российской Федерации офиц. сайт. – 2021. – URL: <https://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 05.10.2022). – Режим доступа: официальный сайт.
2. Федеральная служба государственной статистики офиц. сайт. – 2021. – URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 05.10.2022). – Режим доступа: официальный сайт.
3. Солдатова, Ю. Ю. Прогнозирование развития импорта промышленного оборудования в Новосибирскую область на основе тренда / Ю. Ю. Солдатова, Ю. В. Лузгина // Транспорт. Экономика. Социальная сфера (Актуальные проблемы и их решения) : Сборник статей IX Международной научно-практической конференции, Пенза, 14–15 апреля 2022 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 225.

УДК 33.004.92(07)

### **КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ НА БАЗЕ ВНЕДРЕНИЯ ЛИНЕЙКИ РЕШЕНИЙ «1С:ERP УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ»**

**О. А. Морозов,**

доцент

**М. В. Озябкина,**

ст.преподаватель

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Своевременное принятие управленческих решений, прозрачность бизнес-процессов на предприятиях невозможно представить без использования комплексной информационной системы управления. В статье показаны проблемы использования отечественными предприятиями

зарубежных программных продуктов и инструментов автоматизации, обосновано применение линейки решений «1C:ERP Управление предприятием», имеющую определенные преимущества в функциональных возможностях, приведен экономический эффект от внедрения ERP-решений на базе этой платформы.

**Ключевые слова:** компьютерные технологии, информационные системы, инструменты автоматизации, 1C:ERP.

## **INTEGRATED APPROACH TO BUSINESS MANAGEMENT BASED ON THE IMPLEMENTATION OF THE LINE OF SOLUTIONS "1C: ERP ENTERPRISE MANAGEMENT"**

**O. Morozov,**  
associate professor

**M. Ozyabkina,**  
senior lecturer

Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Timely adoption of management decisions, transparency of business processes at enterprises cannot be imagined without the use of an integrated management information system. The article shows the problems of using foreign software products and automation tools by domestic enterprises, justifies the use of the 1C: ERP Enterprise Management solution line, which has certain advantages in functionality, shows the economic effect of implementing ERP solutions based on this platform.

**Keywords:** computer technologies, information systems, automation tools, 1C:ERP.

При переходе в рыночную экономику перед российскими предприятиями встала задача утвердить свое положение не только на российском, но и на мировом рынке. Для получения положительного результата возникла необходимость использования новейших ИТ в современной экономике, без которых она не сможет динамично и быстро развиваться [1].

В начале 90-х годов в России были разработаны автоматизированные системы только для целей бухгалтерского учета. Однако для принятия прорывных инновационных управленческих решений в масштабах всей экономики ИТ-специалисты были вынуждены обратиться к зарубежным разработчикам интегрированных систем.

*В течение 2022 г.* отечественные предприятия после ухода зарубежных софтверных вендоров (Microsoft, SAP, Oracle и других) [2] предсказуемо столкнулись с проблемой использования зарубежных продуктов и технологий. Отечественные предприятия, привыкшие управлять своими бизнес-процессами с использованием инструментов автоматизации, в

частности, функционала ERP-систем, столкнулись с необходимостью в короткие сроки найти варианты сохранения этих возможностей по причинам:

- отсутствия технической возможности быть доступными;
- высокой стоимости владения и отсутствия доверия к импортным облакам;
- аннулирования, ухода с рынка и прекращения работы техподдержки.

В результате анализа происходящего предприятия приняли решение отказаться от зарубежных ERP-систем. В связи с этим предприятия и организации совершенно разных отраслей находятся в поиске альтернативных продвинутых решений в сфере ERP, а также к кому обратиться за внедрением новой системы.

На данный момент для построения комплексных информационных систем управления деятельностью многопрофильных предприятий проектной командой специалистов фирмы «1С» разработано инновационное решение с учетом лучших мировых и отечественных практик автоматизации крупного и среднего бизнеса – программный продукт «1С:ERP Управление предприятием».

При исполнении проекта особое внимание было уделено реализации функциональных возможностей программного продукта, востребованного крупными предприятиями различных отраслей экономики. К ним относятся:

- Оперативный учет и формирование финансовой оценки.
- Управление производством.
- Учет производственных затрат.
- Управление ремонтами и учет основных средств.
- Регламентированный учет.
- Финансовый учет и отчетность по МСФО.
- Контроллинг.
- Бюджетирование.
- Планирование.
- Мониторинг и анализ показателей деятельности предприятия.

Сегодня уже десятки компаний разных отраслей прошли анкетирование, поделившись своими показателями экономической эффективности после внедрения нового программного продукта. Показатели роста конкурентных преимуществ и экономического эффекта от внедрения ERP-решений на платформе «1С: Предприятие 8» представлены в таблице.

Таблица – Экономический эффект от внедрения ERP-решений на платформе «1С:Предприятие 8» [3]

| Показатель эффективности      |                                                     | Проекты, % |            |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------|------------|------------|
|                               |                                                     | до 200 АРМ | от 200 АРМ |
| Запасы и производство         | Снижение объемов материальных запасов               | 19         | 16         |
|                               | Сокращение расходов на материальные ресурсы         | 15         | 11         |
|                               | Снижение производственных издержек                  | 15         | 12         |
|                               | Снижение себестоимости выпускаемой продукции        | 8          | 7          |
|                               | Увеличение объема выпускаемой продукции             | 25         | 20         |
|                               | Рост производительности труда в производстве        | 22         | 20         |
|                               | Сокращение длительности простоев оборудования       | 22         | 15         |
|                               | Снижение производственного брака                    | 17         | 23         |
| Оборотные средства            | Рост оборачиваемости складских запасов              | 25         | 18         |
|                               | Сокращение дебиторской задолженности                | 16         | 17         |
| Эффективность и оперативность | Ускорение обработки заказов                         | 54         | 53         |
|                               | Сокращение сроков исполнения заказов                | 21         | 24         |
|                               | Сокращение операционных и административных расходов | 16         | 12         |
|                               | Рост прибыли                                        | 14         | 8          |
| Трудозатраты и отчетность     | Сокращение трудозатрат в различных подразделениях   | 23         | 22         |
|                               | Ускорение получения управленческой отчетности       | в 2 раза   | 71         |
|                               | Ускорение подготовки регламентированной отчетности  | 67         | 67         |

Основные причины выбора ERP-решений «1С» вместо аналогичных зарубежных программных продуктов представлены на рисунке.



Рисунок. Критерии выбора клиентами ERP-систем

Таким образом, тренд на построение по-настоящему эффективной информационной системы для управления деятельностью предприятия, развитие облачного направления предполагает комплексный подход к управлению бизнесом с учетом лучших международных и отечественных методик и практик. Развитие линейки решений «1С:ERP Управление предприятием» как нельзя лучше подходит под критерий программного инструмента для этой задачи в силу гибкости настроек, удобства использования, большого набора функций, охвата основных отраслей экономики.

### **Библиографический список**

1. Информационные технологии в экономике и бизнесе. [Электронный ресурс]. – URL: <https://clck.ru/32di6L> (дата обращения: 10.10.2022).
2. После ухода из России Microsoft, Oracle и SAP бешено вырос спрос на отечественное ПО [Электронный ресурс]. – URL: <https://clck.ru/sUukM> (дата обращения: 10.10.2022).
3. Официальный сайт ООО «АйТи Сервис» (1С: Первый Бит) [Электронный ресурс]. – URL: <https://spb.1cbit.ru/> (дата обращения: 10.10.2022).

УДК 338.24(1-2/-3)

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**А. Г. Петров,**  
аспирант

**В. А. Бескровная,**  
доцент

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** В статье выделены проблемы, связанные с поддержкой инвестиционной деятельности на региональном уровне управления. Обозначены методические подходы и проблемы инвестиционного управления.

**Ключевые слова:** региональные инвестиционные проекты, региональная экономическая политика, оценка эффективности.

## REGIONAL INVESTMENT PROJECTS AS AN ELEMENT OF REGIONAL ECONOMIC POLICY IN MODERN CONDITIONS

**A. Petrov,**

postgraduate student

**V. Beskrovnaya,**

associate professor

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Annotation.** The article highlights the problems associated with the support of investment activities at the regional level of government. Methodological approaches and problems of investment management are outlined.

**Keywords:** regional investment projects, regional economic policy, efficiency assessment.

Вопросы и процессы реализации региональной экономической политики в области регулирования инвестиционной деятельности в условиях изменения условий функционирования российской экономики традиционно являются актуальными и нуждаются в научном исследовании, что можно подтвердить следующими аспектами.

Имеющийся высокий и увеличивающийся уровень дифференциации межрегионального инвестиционного потенциала требует изменения методологических подходов к оптимизации регулирующего воздействия на систему государственного управления. Следует заметить некоторое статистическое улучшение показателей инвестиционной активности организаций, однако уровень неравномерности инвестиций по регионам продолжает оставаться существенным.

Реализуемая в большинстве регионов Российской Федерации политика в отношении развития инновационной деятельности, в том числе в проектной сфере, не обеспечивает решения задачи ускоренного роста и инновационного развития территориальных промышленных систем. Названный аспект требует комплексной систематизации и учета факторов, оказывающие положительное влияние на темпы экономического развития территориальных промышленных единиц.

Следует также обратить внимание на принятую и реализуемую в России Стратегию пространственного развития Российской Федерации до 2025 года, в рамках реализации которой предопределен перевод факторов инновационно-инвестиционной деятельности территориального развития в «источник экономического роста и повышение эффективности инновационно-инвестиционного капитала на рубеже 2021-2025 годов» [2].

В обсуждаемом контексте важна и инновационная составляющая инвестиционной политики региона. По мнению многих исследователей, имеет место отставание России по ведущим показателям инновационного

развития [3]. Макростатистические данные, например, глобальный инновационный индекс, ставит Россию на 45 место из 132 участников рейтинга в 2021 году. Очевидно региональный вклад в показатели макроэкономической статистики трудно недооценить.

Для содействия развитию инвестиционного потенциала регионов развивается концептуальный подход, связанный с методологией регионального инвестиционного проекта.

«Региональным инвестиционным проектом является инвестиционный проект, соответствующий стратегическим приоритетам социально-экономического развития региона, реализация которого оказывает существенное влияние на региональные социально-экономические параметры» [4]. Нами региональный инвестиционный проект рассматривается как средство и управленческий инструмент решения стратегических задач управления экономическим развитием региональной промышленной системы. Такие проекты обладают специфическими характеристиками, соответствие которым позволяет таким проектам решать задачи коммерческого развития хозяйствующего субъекта в контексте задач и требований к эффективности региона.

Особое значение имеет оценка возможных для привлечения в региональные инвестиционные проекты ресурсов и технологий, что создает конкурентные преимущества как проекту, так и региону его реализации. В связи с этим нами систематизированы факторы, влияющие на реализацию региональной инвестиционной политики и, как следствие, создающие условия для реализации региональных инвестиционных проектов (рис.).

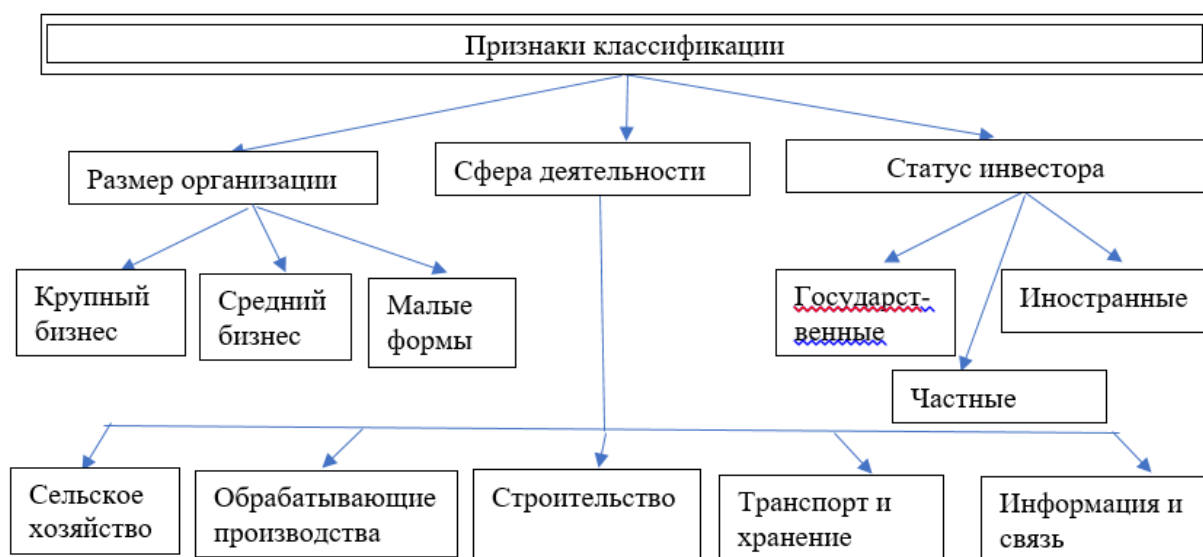


Рисунок. Классификация факторов, влияющих на реализацию региональной политики в разрезе региональных инвестиционных проектов

Данная классификация, на наш взгляд, позволит приступить к разработке методики оценки инвестиционных проектов, поддерживаемых в рамках региональной экономической политики.

Региональная политика должна ориентироваться на обеспечение целей государственного развития и следующих задач:

- ускорение темпов инвестирования в региональную промышленную систему в соответствии с региональными программами развития в разрезе сфер деятельности и отраслей;

- обеспечение конкретных результатов инвестиционной деятельности (модернизация ключевых производств, возникновение новых кластеров, ориентированных на импортозамещение, поддержка местного рынка рабочей силы и т.п.);

- сокращение риска инвестиций финансовыми, административными и экономическими инструментами, в основном через разработку дорожных карт инвестирования по сферам деятельности и отраслям в рамках региона;

- повышение эффективности государственного и кооперативного менеджмента, в том числе через развитие цифрового мониторинга и контроллинга администрируемых проектов.

В заключение акцентируем внимание на том, что региональная экономическая политика в контексте реализации региональных инвестиционных проектов должна ориентироваться на обеспечение требуемых бизнесом и характеристиками внешней среды условий, поддерживающих рост инвестиций и их реализуемость.

### **Библиографический список**

1. Давлятшаев А. А. Необходимость проведения анализа региональных инвестиционных проектов //Национальная Ассоциация Ученых. 2020. № 55-2(55). С. 28-32. [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_45635131\\_83437783.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_45635131_83437783.pdf)

2. Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 года N 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» (с изменениями на 30 сентября 2022 года).

3. Девятилова, А. И. Управление и оценка научно-исследовательской активности инновационного развития регионов / Девятилова А. И., Ершова И. Г. // Образование и эпоха: экономические, педагогические и медицинские теории и опыт: монография / А. А. Алюшина, Л. Г. Ананьина, А. И. Девятилова и др.; под общей ред. проф. И. Г. Ершовой; проф. В. В. Шигурова. – Книга 21. Воронеж: ВГПУ; М.: Наука: информ, 2021. – С. 77-95

4. Баранцов, Н. А. Теоретические аспекты региональной инвестиционной политики // Молодой ученый. – 2016. - № 12 (116). – С. 1112-1115. [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/116/31930>.

## ПУТЬ ОТ МОЛЕКУЛЫ ДО ГОТОВОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ПРЕПАРАТА

**Ю. Ю. Полякова,**

магистрант

Санкт-Петербургский государственный  
химико-фармацевтический университет

**Аннотация.** В статье приведены основные этапы разработки и исследований новых лекарственных препаратов. Описан реальный процесс работы над инновационным проектом на примере разработки российского препарата.

**Ключевые слова:** инновации, разработки, клинические исследования, лекарственные препараты, фармацевтическая промышленность.

## THE PATH FROM THE MOLECULE TO THE FINISHED DRUG

**Yu. Polyakova,**

master

St. Petersburg State Chemical Pharmaceutical University

**Annotation.** The article presents the main stages of the development and research of new drugs. The real process of working on an innovative project is described using the example of the development of a Russian drug.

**Keywords:** innovations, developments, clinical research, medicines, pharmaceutical industry.

Фармацевтическая промышленность немыслима без инноваций. Наряду с производством уже зарегистрированных препаратов не нужно забывать о разработках новых молекул и их последующих клинических исследованиях. Данные этапы являются достаточно дорогостоящими, а на их реализацию уходит больше 10 лет [1]. Рассмотрим, какой же путь проходит инновационная молекула от ее создания до регистрации в качестве лекарственного препарата (рис.).

### *Определение рамочной стратегии*

Для начала необходимо определить, с каким заболеванием будет бороться потенциальное лекарственное средство. Нужно проанализировать перечень проблем, против которых в момент исследования не существует необходимого лекарства, или же оно есть, но имеет серьезные побочные эффекты.

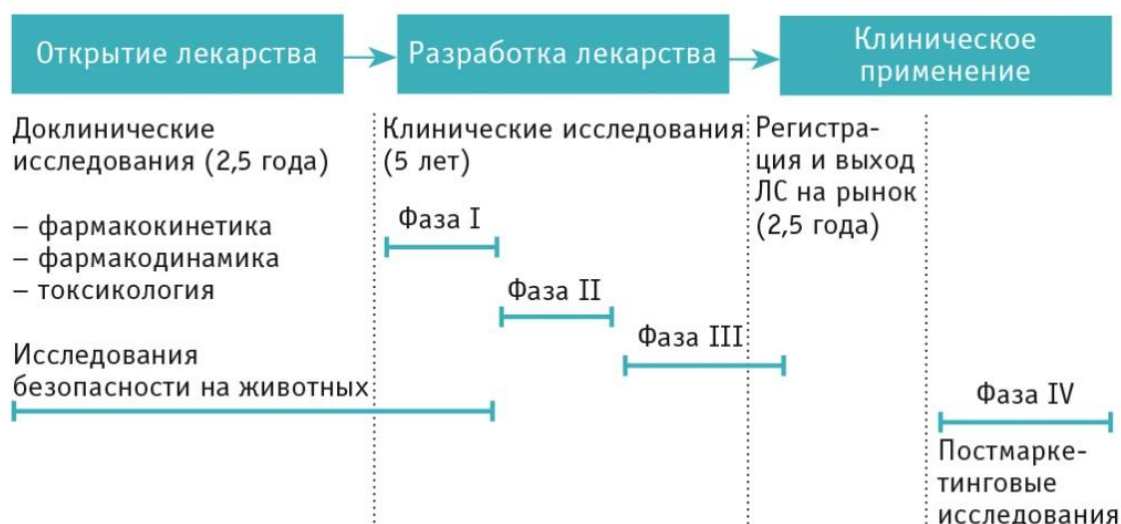


Рисунок. Обзор основных этапов разработки новых препаратов [2]

Далее необходимо четко определить мишень – молекулу, которая приводит к патологическому процессу. Проявления такой молекулы могут быть разные: выработка в большем или меньшем по сравнению с нормой количестве или же наличие патологической структуры. Этот шаг в процессе разработки является чрезвычайно важным, так как заболевания приводят к целому спектру различных нарушений в организме, и не всегда успешно удастся определить причинно-следственные связи болезней.

#### *Выявление рабочих вариантов*

Когда мишень найдена, самое время приступить к поиску эффективной в отношении нее молекулы. Если раньше основой любых лекарственных препаратов являлась малая молекула, то сейчас фармацевтические компании активно внедряют использование больших. К малым относят все те, что синтезированы химическим путем или выделены естественным образом, например, из растений. Когда говорят о больших молекулах, то имеют в виду белки. Они во много раз превышают размеры малых молекул, а также имеют иную структуру, функции и механизмы действия.

Процесс перебора рабочих вариантов называется скринингом. Сейчас этот этап заметно ускорился, так как стало возможным использование компьютерных технологий [1]. Таким образом, сотни и миллионы молекул проходят компьютерное тестирование, по итогам которого определяются «победители».

#### *Оптимизация рабочих вариантов*

Когда наиболее эффективные рабочие варианты выбраны, приходит время их оптимизации. На данном этапе происходит усиление действия выбранных молекул путем внесения или удаления из них различных модификаций. Этот этап в настоящее время также выполняется при помощи компьютерных технологий.

В итоге исследователи получают перечень немного различающихся молекул, которые затем проходят тестирование для выявления наиболее

действенного и безопасного варианта. Те молекулы, что успешно прошли испытания, переходят далее и используются в качестве препарата-испытания. Стоит отметить, что уже описанные этапы занимают порядка 4,5 лет.

#### *Доклинические исследования*

Лекарственный препарат может быть допущен к фазе клинических исследований только в случае успешного прохождения данного этапа. Здесь препарат тестируется на животных для определения его безопасности, а также получения ряда важных данных о всасываемости, распределении в организме, метаболизме и конечном выведении. Объектом исследования становится организм животного в целом, а также отдельные его части тела, функции и способности. На данном этапе проводят перечень разнообразных исследований: системные и местные токсикологические, репродуктивной токсичности, гиперчувствительности, генотоксичности и канцерогенности.

#### *1-я фаза клинических исследований*

На момент, когда разрабатываемый препарат вышел на этап клинических исследований, проделана уже огромная работа. Однако делать выводы еще слишком рано, ведь предстоит самая важная и ответственная часть – исследование препарата на пациентах.

В 1-й фазе участвуют обычно около 20–100 волонтеров, а первая получаемая дозировка лекарства ничтожно мала. Если у пациентов не выявлено нежелательных явлений, то дозировку постепенно повышают до максимально возможной. Результаты 1-й фазы позволяют проанализировать фармакокинетику и фармакодинамику препарата. Однако также на этом этапе необходимо исследовать влияние пищи, принимаемых лекарств и заболеваний на изучаемый препарат.

#### *2-я фаза клинических исследований*

После удачного исследования препарата на волонтерах, можно приступить к его изучению на пациентах с предназначенным для него заболеванием. Всего задействуют около 100–500 пациентов, из которых создают 2 группы участников. Одна получает изучаемый препарат, а другая – существующее на настоящий момент лечение или же препарат-плацебо. Здесь изучается воздействие препарата на само заболевание, а также анализируется воздействие разных доз. Дозу, показавшую лучшую лечебную способность, используют на дальнейших этапах клинического исследования.

#### *3-ья фаза клинических исследований*

Проводится для подтверждения безопасности и эффективности разрабатываемого препарата для тысячи или большего количества пациентов из разных стран мира. Этот этап является самым дорогостоящим и сложным. Однако и здесь нельзя говорить об абсолютном успехе, ведь только около 50 % всех исследуемых препаратов смогут перейти на следующий этап.

#### *Подача заявки на выдачу регистрационного удостоверения*

Когда клинические исследования успешно закончены, можно оформлять заявку на выдачу регистрационного свидетельства. Для этого нужно собрать все данные по исследованию и оформить в виде досье, которое и отправляют в контрольно-надзорные органы. Уполномоченный

орган начинает процедуру рассмотрения документов, по итогам которой он выдает или отказывает в разрешении на коммерческий выпуск. Обычно она занимает от 12 до 18 месяцев.

#### *Выдача регистрационного удостоверения и выход на рынок*

Когда препарат, наконец, разрешен к выпуску, начинаются маркетинговые мероприятия для продвижения его в массы. Однако исследовательская деятельность на этом не заканчивается. Все также продолжается сбор информации о безопасности и эффективности препарата уже в реальной жизни. Продолжается и работа разработчиков, они исследуют альтернативные способы применения препарата, а также модернизируют технологию лекарственного средства.

Так вкратце можно описать этапы создания инновационного лекарственного средства. При успешном стечении обстоятельств уходит более 10 лет для выведения разработки на рынок. Однако реалии таковы, что только около 98 % разрабатываемых молекул доходят до пациента. А затраты на каждом из этапов огромны. Поэтому дошедшие до «финиша» препараты должны покрыть расходы на разработки и исследования не только удачных, но и остановившихся проектов.

Рассмотрим на примере российской научно-исследовательской организации РУСФАРМТЕХ процесс разработки препарата в реальной жизни. Их основным проектом является препарат для борьбы с раком желудка Алофаниб. В конце 2011 года они провели свои первые исследования препаратов *de novo*. Далее следовали успешные исследования *in vitro* на клеточных линиях, которые дали возможность провести испытания на животных. В марте 2016 года удалось получить полные результаты по доклиническому этапу.

В апреле 2019 года закончилась процедура патентной защиты их разработки. Патенты были получены в России, Евразийском союзе, США, Европейском союзе, Китае и Японии. А в мае 2019 года РУСФАРМТЕХ получил разрешение на проведение клинических исследований 1-й фазы, которые завершились только к январю 2022 года [3].

В апреле 2022 года научно-исследовательская компания РУСФАРМТЕХ и фармацевтическая компания «Р-Фарм» подписали договор по разработке и коммерциализации препарата Алофаниб. Также было подписано соглашение о проведении 2-й и 3-й фаз клинических исследований и последующая регистрация препарата на территории России. Вице-президент по стратегическому маркетингу «Р-Фарм» отмечает, что выпуск препарата Алофаниб ожидается до конца 2025 года [4].

Данный пример еще раз подтверждает тот факт, что разработка и вывод препарата на рынок – это очень продолжительный по времени процесс. О первых исследованиях компании РУСФАРМТЕХ упоминается еще в 2011 году, к 2022 году компания смогла вывести препарат на 2-ю фазу клинических исследований, а выпуск в массы планируется лишь к 2025 году.

Подводя итог можно сделать следующий вывод, что производство новых лекарственных препаратов – это длительный и сложный процесс,

который не всегда дает положительные результаты, но без новых разработок невозможно дальнейшее успешное развитие фармацевтической отрасли России.

### **Библиографический список**

1. Коваленко А. В., Екшикеев Т. К. Актуальные вопросы финансирования сетевых R&D разработок в фармацевтической отрасли России //Медико-фармацевтический журнал «Пульс». – 2020. – Т. 22, № 6. – С. 111-114.
2. Румянцев, А. Г. Принципы и инструменты доказательной медицины в детской гематологии/ онкологии / А. Г. Румянцев, С. Р. Варфоломеева, Н. С. Грачев [и др.] // Доктор.Ру. – 2015. – № 10(111). – С. 6-13.
3. Русские фармацевтические технологии: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.ruspharm.com/index.html> (дата обращения: 24.10.2022)
4. Edwards, L., Fox, A., & Stonier, P. (Eds.). (2010). Principles and practice of pharmaceutical medicine (3rd ed.). Oxford: Wiley-Blackwell.

УДК 338.22

## **ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА АЗЕРБАЙДЖАНА**

**А. С. Рахманов,**  
аспирант

Полоцкий государственный университет имени  
Евфросинии Полоцкой, Республика Беларусь

**Аннотация.** В статье рассмотрены современные тенденции развития страхового рынка Республики Азербайджан на основе информации по данному сектору за период с 2019 по первое полугодие 2022 г. Также проведен анализ факторов и драйверов развития страхового рынка, которые выделяют авторы, Республики Беларусь и Российской Федерации, проведено исследование этих факторов применительно к Республике Азербайджан, выделены особенности страхового рынка Азербайджана и детализированы драйверы развития, актуальные на текущий момент в данной стране.

**Ключевые слова:** страхование, обязательное страхование, экономика, факторы развития, драйверы развития, страховой рынок.

## **FEATURES AND FACTORS OF DEVELOPMENT INSURANCE MARKET IN AZERBAIJAN**

**A. Rahmanov,**  
PhD student

Euphrosyne Polotskaya State University of Polotsk, Belarus

**Abstract.** The article considers current trends in the insurance market of the Republic of Azerbaijan on the basis of information on this sector for the period from 2019 to the first half of 2022. Also analysis of factors and drivers of insurance market development, which are highlighted by the authors of the Republic of Belarus and the Russian Federation, the study of these factors in relation to the Republic of Azerbaijan, highlighted features of the insurance market of Azerbaijan and detailed development drivers, relevant to the current moment in this country.

**Keywords:** insurance, obligatory insurance, economy, factors of development, drivers of development, insurance market.

Являясь составной частью экономики, одним из важнейших элементов системы экономических институтов общества, страхование определяется уровнем экономического состояния общества и в то же время влияет на экономику. На эту взаимосвязь и взаимозависимость страхования и экономического развития общества указывают многие авторы, например, Карпицкая М.Е. отмечает, что «Страхование повышает инвестиционный потенциал и дает возможность увеличить состояние и богатство нации... эта проблема имеет важное теоретическое и практическое значение, ставит перед экономической наукой новые задачи, решение которых позволит повысить научную обоснованность мер по оздоровлению экономики, ее социальной ориентации» [1].

Если обратиться к страховому рынку Республики Азербайджан, то началом новой эры страхования принято считать 90-е годы прошлого столетия, когда после восстановления независимости страны страхование, как и многие отрасли экономики и народного хозяйства, стало рыночным. Появились местные коммерческие страховые компании, представители иностранных страховщиков и началась имплементация мирового коммерческого опыта и практики страхования в Азербайджане.

В течение 30 лет коммерческого развития страхового рынка в Республике Азербайджан была наработана широкая законодательная база. Цель создания страхового рынка Азербайджана на его начальном этапе и направленность развития в современных условиях характеризуется ориентацией на «совершенствование нормативно-правовой базы для развития страхового дела, повышения роли страхования как фактора экономической стабильности, укрепление государственного контроля за деятельностью на страховом рынке» [2]. В рамках данной концепции развития страховой рынок Азербайджана демонстрирует ежегодный рост. Это подтверждается тем, что в период всемирной пандемии и экономического кризиса страховой рынок страны сохранил положительные темпы прироста (таблица).

Таблица – Страховой рынок Азербайджана, в тыс. манат

| Виды страхования                     | 2019 год         | 2020 год         | 2021 год         | 6 мес. 2022 года |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Добровольные виды страхования</b> | <b>456 604,2</b> | <b>502 768,7</b> | <b>586 594,6</b> | <b>438 710,3</b> |
| В том числе:                         |                  |                  |                  |                  |
| Страхование жизни                    | 219 371,2        | 249 794,3        | 319 601,9        | 249 015,1        |
| Другие виды страхования              | 237 233,0        | 252 974,4        | 266 992,7        | 189 695,2        |
| В том числе:                         |                  |                  |                  |                  |
| Виды личного страхования             | 104 119,9        | 105 894,2        | 108 360,9        | 85 507,4         |
| Виды имущественного страхования      | 133 113,1        | 147 080,2        | 158 631,8        | 104 187,8        |
| <b>Обязательные виды страхования</b> | <b>224 572,6</b> | <b>225 865,4</b> | <b>257 302,6</b> | <b>141 790,7</b> |
| <b>Всего</b>                         | <b>681 176,8</b> | <b>728 634,1</b> | <b>843 897,3</b> | <b>580 501,1</b> |

Источник: составлено автором по данным [3-4]

Как отмечает Велиев В. И., «одним из основных критериев определения уровня развития рынка может выступать показатель проникновения страхования в экономику страны, т.е. вклад страховой отрасли в развитие национальной экономики в соотношении с ВВП» [5]. ВВП Республики Азербайджан в 2019 – 2021 года составлял соответственно 81896,2 млн. манат, 72578,1 млн. манат и 92857,7 млн. манат. А доля финансового рынка, включая страхование – 1502,2 (1,8 %), 1485,4 (2,0 %) и 1639,1 (1,8 %) млн. манат соответственно. Спад пришелся на банковский сектор из-за уменьшения кредитных операций в связи с пандемической ситуацией [3].

В настоящее время в Азербайджане 20 страховых компаний, 5 из которых – компании по страхованию жизни, 1 перестраховочная компания. Следует отметить, что согласно действующему законодательству Республики Азербайджан, страховые компании, занимающиеся страхованием жизни, должны быть отдельными от прочих и обладать соответствующей лицензией. Функции надзора на страховом рынке осуществляет Центральный Банк Республики Азербайджан. Также имеется Бюро по обязательным видам страхования, которое обеспечивает работу центральной электронной базы обмена информацией для максимальной автоматизации и цифровизации страхового рынка [3, 4].

На данный момент в Азербайджане есть несколько видов обязательного страхования:

- обязательное страхование недвижимого имущества;
- обязательное страхование ответственности владельцев недвижимости;
- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- обязательное страхование пассажиров;
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний.

Обязательные виды страхования носят в основе своей социальный характер. Но, как известно из практики, обязательные виды страхования также являются локомотивами развития страхования в стране. Это относится и к росту объемов страховых премий, и к увеличению охвата страхования, и к увеличению уровня информированности и образования населения. По

отдельности каждый из этих элементов представляет собой специфический фактор развития страхового рынка, которому необходимо уделить отдельное внимание. При этом в существующих исследованиях в данной области авторы не только изучают такие факторы, но и выделяют среди них наиболее значимые и актуальные, которые рассматриваются как драйверы развития отрасли.

Карпицкая М. Е. (на примере Республики Беларусь) в качестве драйверов развития страхового рынка выделяет следующие [1]:

- институциональные условия, включающие разработку инфраструктурной системы модели трансформации, нормативно-правовой базы, вопросов формирования собственности, денежных отношений и функционирования страхового рынка как элемента финансового рынка;
- интеллектуальный капитал, предполагающий подготовку кадров с учетом реального запроса страховых организаций;
- инвестиционные инструменты, сохраняющие баланс между социальной направленностью и прибылью страховых организаций, в том числе на основе государственно-частного партнерства.

Гришина О. А. (на примере Российской Федерации) отмечает, что в краткосрочной перспективе драйверами развития страхового рынка физических лиц могут быть [6]:

- ипотечное страхование;
- страхование имущества, приобретаемого на условиях потребительского кредита;
- страхование банковских карт.

«Указанные драйверы роста сохраняют зависимость страхового рынка от банковского канала продаж, и в целом в Российской Федерации все ключевые драйверы роста связаны с банковским каналом продаж, что свидетельствует о диспропорциях в структуре каналов продаж страховых продуктов, о неразвитости прямого канала продаж» [6].

В общем виде факторы и драйверы развития страхового рынка, выделяемые авторами для Республики Беларусь и Российской Федерации, будут актуальны и для Республики Азербайджан, так как национальные страховые рынки этих стран имеют схожую историю и динамику развития.

Вместе с тем стоит отметить отдельные аспекты развития страхового рынка Азербайджана. К примеру, в плане увеличения охвата в Азербайджане в настоящее время проработана безупречная система по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Существует уникальная автоматизированная система контроля за наличием страхового полиса, а сам процесс оформления полиса полностью электронный. Безусловно, ожидания от рынка страхования в Азербайджане очень большие. В настоящее время ведется очень обширная работа по увеличению страховой грамотности среди населения, улучшению качества после страхового обслуживания застрахованных. В качестве перспективных и реализуемых в краткосрочной перспективе направлений цифрового развития рынка страхования в Азербайджане можно выделить те же сферы,

которые актуальны и для Российской Федерации: «наиболее востребованы на данный момент ИТ-решения по тарификации и андеррайтингу, борьбе с внешним мошенничеством, а также по таким элементам CRM, как рейтингование и сегментирование потенциальных клиентов» [7].

Таким образом, из-за ряда изменений в глобальной экономике и геополитике появляется необходимость в новых видах страхования, активируются относительно невостребованные до этого виды страховых покрытий. Согласно задачам, поставленным перед страховым сообществом Республики Азербайджан со стороны государства, в ближайшие годы уровень страховых сборов в ВВП страны должен значительно увеличиться. Уже есть наработки по обеспечению экспортного потенциала страховых услуг в виде международного страхования автогражданской ответственности в рамках так называемой Зеленой Карты. Вместе с тем, актуальной остается задача постоянного изучения факторов развития страхового рынка с тем, чтобы в каждый конкретный момент времени опираться на те из них, которые наилучшим образом соответствуют текущим экономическим условиям. В качестве направлений дальнейших научных исследований можно выделить подробное изучение факторов развития страхового рынка применительно к конкретным видам страхования в сравнении с другими странами ближнего и дальнего зарубежья.

### **Библиографический список**

1. Карпицкая, М. Е. Современное состояние страхового рынка Республики Беларусь и драйверы его развития / М. Е. Карпицкая // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2021. – № 5. – С. 50-58.
2. Мурадова, Х. Ф. Оценка современного состояния развития страхового рынка в Азербайджане / Х. Ф. Мурадова // Вестник КАЗЭУ. – 2013. – № 3. – С. 84-91.
3. Показатели развития // Центральный банк Азербайджанской Республики [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cbar.az/>. (дата обращения: 25.10.2022).
4. Показатели развития // Бюро Обязательного Страхования Азербайджанской Республики [Электронный ресурс]. – URL: <https://isb.az/>. (дата обращения: 25.10.2022).
5. Велиев, В. И. Состояние страхового рынка Азербайджана и перспективы его развития / В. И. Велиев // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: Сборник статей по материалам XII международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2018. – Том 7 (9). – С. 5-12.
6. Гришина О. А., Дрюк Т. В. Проблемы функционирования и драйверы роста российского страхового рынка в условиях коронакризиса // Финансы и кредит. – 2021. – Т. 27, № 3. – С. 540-560. <https://doi.org/10.24891/fc.27.3.540>

7. Кравченко Е. В., Суховеева А. А. Страховой рынок России: современное состояние и направления развития // Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Том 12, № 2. – С. 807-822. – doi: 10.18334/erpr.12.2.114168.

УДК 338

## **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИФТОВОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**А. А. Савостина,**

аспирант

Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет

**Аннотация.** Организация безопасного и комфортного функционирования лифтового хозяйства является одной из первостепенных задач в городской среде, рассматриваются проблемы и пути их решения обеспечением финансирования работ по совершенствованию лифтового парка РФ.

**Ключевые слова:** лифтовое хозяйство, фонд ЖКХ, лифтовое оборудование, способы финансирования.

## **PROBLEMS OF FINANCING THE ELEVATOR INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS**

**A. Savostina,**

postgraduate student

National Research Moscow State University of Civil Engineering

**Abstract.** Organization of safe and comfortable functioning of the elevator industry is one of the primary tasks in the urban environment, the problems and ways of solving them by providing funding for the improvement of the elevator fleet of the Russian Federation.

**Keywords:** elevator facilities, housing and communal services fund, elevator equipment, ways of financing.

Для безопасного и удобного проживания и организации рабочей деятельности в зданиях средней, высокой и сверхвысокой этажности необходимо безопасное, безотказное функционирование лифтовой системы, чтобы она обеспечивала быструю доставку пассажиров на необходимый этаж и при этом не мешала проживанию, организации рабочего процесса при минимизации затрат на эксплуатационные расходы.

Во время проведения лифтовых конференций, посвященных проблемам лифтового хозяйства РФ, отмечалось, что основной проблемой

для организации замены лифтов, отработавших гарантированный производителем срок эксплуатации, а также организации работ по техническому приведению лифтов в соответствии с современными стандартами по безопасности и качеству работы по ТР ТС 011/2011, является обеспечение финансирования этих работ [6], поскольку ответственные заводы, главным образом отечественные лифтостроительные предприятия и возобновивший свою деятельность лифтостроительный завод в Санкт-Петербурге для зданий малой, средней и высокой этажности, вполне смогут технически решить эту задачу. В то же время отмечается, что собираемые с арендаторов денежные средства на проведение работ по капитальному ремонту при замене лифта недостаточно. Главный вопрос привлечения дополнительных денежных средств представляется актуальным. Целью данного исследования является изучение привлечения денежных средств в лифтовую отрасль.

Отмечено, что лучше всего по регионам в РФ с лифтовым хозяйством обстоит дело в г. Москва и Московской области, где, по утверждению экспертов [5], не осталось лифтов с просроченным сроком эксплуатации, где финансирование замены лифтов в многоквартирном доме (МКД) и объектов социального значения производится за счет городского бюджета, но далеко не у каждого региона имеется для этого достаточно финансовых средств. По данным [5], в г. Москва количество закупленных лифтов в 2021 г. составило 2283 шт. (табл.).

Таблица – Количество закупленных лифтов  
по регионам за 2021-2022 гг. (январь – июль)

| Субъекты РФ         | 2021 г. | 2022 г. |
|---------------------|---------|---------|
| г. Москва           | 2283    | 35      |
| Красноярский край   | 960     | 58      |
| Волгоградская обл.  | 2054    | 127     |
| Ростовская обл.     | 306     | 19      |
| Смоленская обл.     | 33      | 4       |
| Свердловская обл.   | 887     | 111     |
| Тюменская обл.      | 109     | 19      |
| Ленинградская обл.  | 165     | 32      |
| Вологодская обл.    | 92      | 18      |
| Кировская обл.      | 155     | 38      |
| Архангельская обл.  | 113     | 29      |
| Оренбургская обл.   | 329     | 133     |
| Республика Дагестан | 119     | 50      |
| г. Санкт-Петербург  | 1202    | 544     |

Снижение объемов закупок лифтов объясняется возросшей ценой в первой половине 2022 г. на лифтовое оборудование (30–40 %), возросшая стоимость металла, сложности с заменой или покупкой зарубежных комплектующих, а план и выделение денежных средств на эти цели были в

2021 г. Ввиду этого значительная часть плана программы замены лифтов не полностью обеспечена финансированием. В предшествующем году в среднем цена за лифт возросла за год на 20 %, таким образом, возникла не прогнозируемая ситуация.

В 2021 г. Правительство РФ выделило 750 млн. руб. из резервного фонда к дополнению и ранее неиспользованному фонду ЖКХ, что в общем составило 1,1 млрд. руб. Выделяемые денежные средства шли на оплату по процентам по кредиту, и срок погашения увеличился до 7 лет [4].

По состоянию на 1 мая 2022 г. Фондом ЖКХ одобрена господдержка на 1,2 млрд. руб., для замены 2,4 тыс. лифтов, из них 81 % уже введен в эксплуатацию. Финансовая поддержка работ по замене лифтов осуществляется за счет средств Фонда ЖКХ согласно Постановлению Правительства РФ от 17.01.2017 г. № 18 [2].

По мнению автора, при недостаточном финансировании из федерального бюджета наиболее привлекательной позицией является [1] способ решения финансовой проблемы, который предполагает использование денежных средств на спецсчетах у собственников, финансовой поддержки со стороны субъекта, кредит банка, механизма рассрочки и выплата по мере накопления денежных средств.

Кроме того, автор считает, что для социально-значимых объектов [4] наиболее правильным предложением будет осуществление при помощи государственно-частного партнерства с привлечением внебюджетных инвестиций при помощи «контрактов жизненного цикла», но для этого необходимо внести изменение в Постановление Правительства РФ №1087. В планах на перспективу [3] по развитию лифтовой отрасли необходимо стремиться к тому, чтобы производители обеспечивали контроль за своим оборудованием на протяжении всего жизненного цикла. При развитии государственно-частного партнерства, по мнению автора, при ожидаемом временном сокращении в настоящее время из федерального бюджета удастся создать условия для обеспечения привлечения не только отечественного, но и зарубежного капитала, с развитием производства на территории РФ для более быстрого и эффективного внедрения инноваций и освоения производства лифтов для сверх высоких зданий.

### **Библиографический список**

1. Комиссия по вопросам лифтового хозяйства. – URL: <https://http://rlolift.ru/ru/press/news/sendvalues/more/1149/>
2. Постановление Правительства РФ от 17 января 2017 г. N 18 "Об утверждении Правил предоставления финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на проведение капитального ремонта многоквартирных домов" (с изменениями и дополнениями). – URL: <https://base.garant.ru/71589726/>

3. Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. N 1087 "Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла" (с изменениями и дополнениями). – URL: <https://base.garant.ru/70522166/>
4. Рабочая группа «Строительство, урбанистика и ЖКХ». – URL: <http://rlolift.ru/ru/press/news/sendvalues/more/1120/>
5. Регионы не на подъеме. – URL: <http://rlolift.ru/ru/press/news/sendvalues/more/1134/>
6. Технический регламент Таможенного Союза. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/902307835>

УДК 336

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

**Э. М. Садыгов,**  
профессор

Азербайджанский государственный экономический университет

**Аннотация.** В сфере кредитования населения в Азербайджанской Республике целесообразно контролировать рост потребительских кредитов и прямых кредитов на производственные цели. Реализуемые в этом направлении меры должны быть продолжены, а также должны быть приняты дополнительные меры по снижению стоимости потребительских кредитов. Активные меры, которые необходимо принять в отношении кредитов, важны с точки зрения эффективности кредитной политики и соблюдения сроков кредитования.

**Ключевые слова:** кредит, инвестиция, эффективность, расходы, кредитная политика, рост населения, банковский ресурс, процент.

## PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF POPULATION LENDING IN AZERBAIJAN

**E. Sadigov,**  
professor

Azerbaijan State Economic University

**Abstract.** In the sphere of lending to the population in the Republic of Azerbaijan it is advisable to control the growth of consumer loans and direct loans for production purposes. The measures implemented in this direction should be continued, and additional measures should be taken to reduce the cost of consumer loans. Active measures to be taken in relation to loans are important in terms of the effectiveness of credit policy and compliance with the terms of credit.

**Keywords:** credit, investment, efficiency, costs, credit policy, population growth, banking resource, interest.

Наиболее распространенной системой кредитования населения и выдачи микрокредитов считается система Grameen. По этой системе клиент, обращающийся за кредитом в микрофинансовую организацию, не проходит долгий процесс проверки кредитоспособности, как в традиционном банковском деле. Два условия необходимы для клиента, чтобы взять кредит. Во-первых, у клиента должна быть бизнес-идея, которая будет приносить доход с помощью этого кредита. Во-вторых, клиент, желающий воспользоваться микрокредитом, будет включен в группу не менее чем из пяти человек из района, где он проживает, при условии, что они не являются родственниками, и пройдет краткосрочное обучение с этой группой по вопросам кредитования. Если клиент ранее уже пользовался микрокредитом, он может оформить кредит, который не приносит дохода, но улучшит его уровень жизни. Микрофинансовые организации исследуют, улучшится ли уровень жизни клиента, взяв этот кредит, и возникнут ли у клиента проблемы при выплате этого кредита. На основе этого анализа они принимают положительное или отрицательное решение в отношении выдачи микрокредита. В Grameen Bank система кредитования во многом основана на доверии к клиентам. Никаких юридических действий не предпринимается, если у клиента возникли проблемы с платежами по какой-либо причине. Вместо этого реструктурируется план платежей клиента по кредиту. В процессе погашения кредита клиенты продолжают участвовать в групповых тренингах, проводимых микрофинансовой организацией. Аналогичная система может быть использована в Азербайджане.

Банковские услуги, предоставляемые населению в Азербайджане, могут формироваться с учетом пожеланий и потребностей населения, как на примере Grameen Bank. Конечно же, следует учитывать факторы риска и высокие затраты, связанные с малообъемным финансированием населения. Высокая процентная ставка по микрозаймам поднимает вопрос о том, как люди с низким доходом смогут погашать кредиты. С этой точки зрения можно отметить, что высокие процентные ставки могут создать проблему невозврата кредитов. Однако ликвидность и доступ к капиталу могут позволить даже населению с низкими доходами получать более высокие доходы или использовать экономические возможности. В частности, торговый предприниматель начинает торговать с небольшим капиталом и может получить больше выгод от дополнительных единиц капитала на основе кредита.

Население в Азербайджане в основном готово брать кредиты по разным причинам, таким как удовлетворение своих потребностей, образование своих детей, расходы на здравоохранение, работу, которую они хотят выполнять, предпринимательскую деятельность или иногда для нужд продовольствия. Услуги персонального кредита и услуги потребительского кредита должны быть доступны, особенно когда людям нужна срочная помощь. На практике страны предоставляют кредиты по разным направлениям и на разные сроки. Например, в некоторых развивающихся странах микрокредиты обычно выдаются сроком на один год, а процентная

ставка составляет от 20 до 30 %. Погашение начинается через неделю после получения кредита и производится равными еженедельными платежами. В течение пятидесяти недель платежи составляют 2 % в неделю, а процентные платежи – 2 %. В Азербайджане микрокредиты предоставляются с разными условиями и процентными ставками. Например: кредит для микробизнеса в YeloBank выдается на сумму не более 100 000 манатов, с годовой процентной ставкой 27 % на срок 36 месяцев [3].

Неработающие кредиты – это когда соглашение о погашении между банком и должником нарушается, платеж задерживается и существует вероятность потери. Отнесение кредита к категории проблемных кредитов связано с тем, что хотя на первый взгляд у рассматриваемого кредита нет проблем с выплатой основного долга и процентов, есть сомнения, что платежи будут не производиться в полном объеме и в срок в будущем. Существует множество причин, которые могут повлиять на появление проблемных кредитов. Основными причинами проблемных кредитов являются несостоятельность менеджмента заемщика, экономический спад, неконтролируемый рост, инфляция, фискальная политика, конкурентная среда, различные макроэкономические диспропорции, ошибки банка, допущенные в процессе кредитования, и др.

Издержки, вызванные безнадежными кредитами для банка, и социально-экономические последствия безнадежных кредитов очень велики. Банки являются важнейшими посредническими учреждениями, отвечающими за удовлетворение финансовых потребностей предприятий, особенно в странах, где рынок капитала недостаточно развит. По этой причине невозврат кредитов может создать серьезный кризис для банков, чтобы эффективно использовать дефицитные и очень ценные ресурсы страны [1]. Для минимизации потерь, которые могут возникнуть в таком случае, необходимо эффективно и результативно проводить соответствующую кредитную политику.

Изучение текущей ситуации с погашением кредитов в условиях пандемии показало, что в этот период в стране увеличился объем проблемных кредитов. В рамках мер, принятых в стране в связи с пандемией и в период введенного карантина, осуществлен процесс реструктуризации сумм кредитов, выданных банками физическим лицам и предпринимателям, пострадавшим от негативных последствий пандемии. С начала пандемии реструктурировано более 57 тысяч кредитов на сумму 1,3 миллиарда манатов. В реструктурированных кредитах особую долю составили 87 % бизнес-направления, 9 % потребительского сектора и 4 % платежей, связанных с ипотечными кредитами [2].

Одним из методов, к которому банки и заемщики часто прибегают при управлении неработающими кредитами, является реструктуризация или рефинансирование кредитов. Другой альтернативой управлению безнадежными кредитами является аутсорсинг кредитов специализированным компаниям по управлению активами. Банки, которые

таким образом могут удалить безнадежные кредиты со своих балансов, в некоторой степени решают проблемы с ликвидностью.

Для развития кредитования населения в Азербайджанской Республике необходимо:

- внутренние и внешние факторы, вызывающие проблемные кредиты, должны быть исследованы специалистами;
- в кредитах, выдаваемых населению, должны быть в достаточной степени проанализированы цель кредита и источник платежа;
- не должно быть неадекватности в управлении кредитной функцией;
- следует контролировать быстрый рост долга;
- проблема в процессе кредитования должна быть обнаружена и своевременно учтена;
- должны быть снижены издержки, вызванные проблемными кредитами для банка в простейшей форме;
- должна быть снижена альтернативная стоимость средств, выделяемых на проблемные кредиты;
- имидж банка не должен быть поврежден за счет защиты проблемных кредитов на оптимальном уровне;
- кредитование населения должно поощряться;
- не допускать негативного влияния низкой рентабельности и ограниченного роста банков с большим количеством проблемных кредитов на мотивацию и активность сотрудников.

Таким образом, проведение вышеуказанных мер позволит добиться улучшения кредитования населения в коммерческих банках. Эти меры будут способствовать улучшению материального положения населения, но не менее важно, чтобы такие шаги оказали бы прямое влияние на экономический рост страны. Для этого важно обеспечивать стабильность экономики и ее постоянный рост на основе производительных инвестиций, хотя бы в долгосрочной перспективе. Таким образом, необходим перевод ресурсов коммерческих банков помимо потребительских расходов населения на производительные инвестиции.

#### **Библиографический список**

1. Аббасов И., Ханкишиев Б. Коммерческий банк в условиях перехода к рыночной экономике. – Баку, 2018. – С. 25-29.
2. Гринспэн А. Коммерческие банки и Центральный банк в рыночной экономике // Вопросы экономики. – 2014. - № 12. – С. 87-96.
3. Набиев С., Зарубежные банки в Азербайджане// Журнал “БонсултинэБусинесс”. – 2019. - № 5/6.
4. Чечеткина, Т. Малые коммерческие банки: проблемы, перспективы / Т. Чечеткина, В. Петушков // Экономист. – 2012. - № 8. – С. 89-93.

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЛЬГОТНЫХ ПРОГРАММ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ**

**А. В. Терешкин,**  
доцент

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** В статье раскрыта проблема льготного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в новых экономических реалиях сегодняшнего времени.

**Ключевые слова:** льготные программы кредитования малого и среднего бизнеса, субъекты малого и среднего бизнеса, проблемы и недостатки льготных программ, доступность и срочность получения займов, программа 1764, программы "Корпорации МСП", поручительство, субсидирование ставки.

## **ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PREFERENTIAL LENDING PROGRAMS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE RUSSIAN FEDERATION**

**A. Tereshkin,**  
associate professor,

Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** The article reveals the problem of preferential lending to small and medium-sized businesses in the new economic realities of today.

**Keywords:** preferential lending programs for small and medium-sized businesses, small and medium-sized businesses, problems and disadvantages of preferential programs, availability and urgency of obtaining loans, program 1764, SME Corporations programs, surety, subsidizing rates.

Постоянные тезисы о необходимости поддержки «малого» и «среднего» предпринимательства мы слышим постоянно и повсеместно. Так кто же относится к субъектам МСП. Понятие «Субъекты малого и среднего предпринимательства» распространяется на организации – хозяйственные общества и товарищества, производственные и потребительские кооперативы, ИП и крестьянские (фермерские) хозяйства, которые зарегистрированы в соответствии с законодательством Российской Федерации, и соответствующие условиям 209 ФЗ «О развитии малого и

среднего предпринимательства в Российской Федерации». Критериями отнесения компаний к субъектам МСП являются:

- микропредприятия – выручка предприятия не более 120 миллионов рублей и численность персонала не более 15 человек;
- у малого предприятия годовой доход составляет 800 миллионов рублей и штат сотрудников не более 100 человек;
- среднее предприятие – выручка не более 2 миллиардов рублей в год и штат не более 250 сотрудников (за исключением отдельных отраслей, где возможно до 1500 сотрудников) [1].

Под льготными программами понимается государственная поддержка предпринимателей органами исполнительной власти и Центральным банком, которая выражается в субсидировании процентной ставки по кредитам, обеспечением исполнения обязательств перед банком-кредитором или возмещением затрат, понесенных исполнением заемщиком кредитного договора.

Основными программами, которые действуют на практике в настоящее время, являются:

1. Программа стимулирования субъектов малого и среднего бизнеса (далее-субъекты МСП Банком России и АО «Корпорация МСП». Суть этой программы: Банк России через банки-участники предоставляет льготное финансирование с ценовыми условиями, которые можно посчитать по формуле «Ключевая ставка ЦБ РФ -1,5 %» на кредиты, проверенные корпорацией с определённым лимитом фондирования после 15.07.2022, установленным Банком России.

Цели кредитования: а) инвестиционные; б) оборотные; в) рефинансирование инвестиционных или оборотных кредитов. Сумма сделки до 1 миллиарда рублей

2. «Программа 1764» Министерства экономического развития без программы стимулирования. Суть программы состоит в компенсации Министерством экономического развития РФ процентной ставки по кредиту в форме субсидий в зависимости от отраслей от 1 % до 3,5 % и при условии удержания Ключевой ставки ЦБ РФ до 10 %. Критериями попадания в эту программу является статус МСП из перечня 20 приоритетных отраслей, специальные цели кредитования, такие как инвестиции и развитие собственного дела, а также рефинансирование действующих обязательств.

3. Совместная программа стимулирования бизнеса и «Программа 1764».

Цель кредитования: только инвестиционная.

Ставка для средних МСП: Ключевая ставка – 5 %, для малых – ключевая ставка КС – 3,5 %.

Субъектами программы являются только предприятия из приоритетных отраслей.

4. Зонтичное поручительство АО «Корпорации МСП», которая заключает с Банком договор поручительства в обеспечении заключаемых кредитных договоров с субъектами МСП, отвечающих определенным

критериям и в дальнейшем включаемых Банком в реестр кредитов. Механизм запущен в сентябре 2021 года. Банком оплачивается АО " Корпорации МСП" вознаграждение 0,5 % годовых. Поручительством покрывается до 50 % основного долга.

5. «Программа 754» Минцифры поддержки системообразующих предприятий в сфере ИТ. Суть программы в субсидировании до 50 % от ключевой ставки и дополнительно 2 % для аккредитованных системообразующих компаний в сфере ИТ. Помимо этого, критериями относимости является срок кредитования – не более 12 месяцев; цель кредитования пополнение оборотных средств; запрет на выплату дивидендов; специальный расчет суммы сделки; сохранение численности персонала;

6. «Программа 895» Министерства промышленности и торговли. Суть программы заключается в компенсации Банку 70 % плавающей от КС, действующей на каждый день начисления процентов. Критериями включения в программу является соответствие требованиям п.4 постановления 895 Минпромторга. Целями является финансирование импортного контракта и/или транспортировки продукции, являющейся предметом импортного контракта.

Под импортным контрактом понимается контракт, заключённый после 1 марта в иностранной валюте на приобретение и ввоз на территорию РФ продукции, являющейся приоритетной для импорта со списком кодов ТН ВЭД, указанном в постановлении. Сумма контракта более 3 миллионов рублей. Льготная процентная ставка, исчисляемая по формуле: не более 30 % ключевой ставки +3 %. Сумма сделки не более 10 миллиардов рублей.

Кроме того, предприниматели активно пользуются и иными программами поддержки от Министерства сельского хозяйства, Минэнерго, Минтранса, Банка России.

Льготные программы помощи предпринимателям создавались достаточно давно, начиная с начала 20 века, но апогея достигли в «пандемийное время». Достаточно верно было выбрано и направление помощи малому и среднему бизнесу. Деньги раздавались «не всем», а только пострадавшим от пандемии организациям. Всем также известно, что при условии бесконтрольного вливания денег в экономику усиливается обесценивание денег. Поэтому системное, контролируемое докапитализирование бизнеса дешевыми деньгами позволит расширить и сохранить бизнес без риска усиления инфляции.

Из недостатков льготных программ хотелось бы выделить: маленькие лимиты, сложность и долговременность получения средств, повышенные требования к заемщику, сложные процедуры согласования и низкие объемы финансирования.

Однако система льготных мер поддержки с каждым годом адаптируется к новым реалиям времени, снимаются административные барьеры, увеличивается количество компаний, подпадающих под критерии относимости к программам поддержки.

### Библиографический список

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 № 209 ФЗ. – URL: [http:// federalnyj-zakon-o-razvitii-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rf-ot-24-07-2007-209-fz](http://federalnyj-zakon-o-razvitii-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rf-ot-24-07-2007-209-fz)

УДК 336.647.8

## О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

**Т. В. Шабанова,**

ст. преподаватель

Санкт-Петербургский государственный университет

промышленных технологий и дизайна

Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Средний и малый бизнес играет важную роль в экономике страны. В Российской Федерации доля предприятий среднего и малого бизнеса в общей численности организаций достигает 80–90 % и государство осуществляет их поддержку.

**Ключевые слова:** средний и малый бизнес, государственная поддержка, нововведения, поддержка, помощь, развитие бизнеса, российский рынок, факторы, тенденции.

## ABOUT THE DEVELOPMENT OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

**T. Shabanova,**

senior lecturer

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Medium and small businesses play an important role in the country's economy. In Russian Federation, the share of medium and small businesses in the total number reaches 80-90%, and the state supports them.

**Keywords:** medium and small businesses, government support, innovations, support, assistance, business development, Russian market, factors, trends.

В современном обществе появляющиеся новые предприятия малого и среднего бизнеса врываются на уже переполненный рынок и пытаются найти там свое место. Зачастую компании малого и среднего уровня предпринимательства благодаря своей гибкости, особой мобильности могут за очень короткий срок занять нужную им рыночную нишу, сформировать свои точки экономического роста. В настоящее время таким предприятиям

приходится буквально «выживать» на рынке, и государство предлагает им различные виды помощи и поддержки, руководствуясь правилами ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6].

Начиная с начала 2022 года средний и малый бизнес в Российской Федерации переживает множество проблем, таких как уменьшение числа клиентов, обрушение цепочек поставок, усложнение схем оплаты услуг и товаров клиентами и, как следствие, падение уровня выручки у предприятий.

В настоящее время самой серьезной проблемой для любого бизнеса остаются санкции, наложенные европейскими государствами, на Российскую Федерацию. Предприятия малого и среднего бизнеса могут рассчитывать на следующие виды помощи от государства:

- мораторий на банкротство;
- гранты на развитие бизнеса;
- льготный лизинг и факторинг;
- ограничение комиссий за прием платежей;
- компенсация части расходов;
- кредитные каникулы [7].

Начиная с 2022 года, Российское государство предоставило ряд мер поддержки малого и среднего предпринимательства, одной из которых является реструктуризация кредита. Такая форма поддержки работает в том случае, если финансовое положение предприятия сильно ухудшилось, но под критерии так называемых кредитных каникул организация не попадает. В таком случае организация может запросить у своих кредиторов пересмотра графика выплат, увеличения срока платежей, при этом их ежемесячная сумма увеличивается [3].

Некоторые банки разрабатывают собственные программы для удобного погашения предприятиями малого и среднего бизнеса кредитных обязательств. Банк России постановил, что кредиторы не могут отказывать в реструктуризации, даже если компания уже использовала изменение графиков платежей, что поможет заемщикам не ухудшать свою кредитную историю и не просрочить выплату кредита.

В настоящее время существуют государственные программы, по которым можно получить льготное кредитование. В пример можно привести Программу Банка России, Минэкономразвития и Корпорации МСП. Главными ее критериями являются специальные, индивидуальные требования, процентные ставки, размеры кредитов по конкретным целям [2]. Чтобы иметь возможность получения такого кредита, нужно чтобы бизнес подходил под определенные требования:

- обязательно входить в Единый реестр субъектов МСП;
- быть зарегистрированной организацией на территории РФ;
- не заниматься добычей или реализацией полезных ископаемых;
- не продавать подакцизные товары.

По данной Программе Банка России, Минэкономразвития и Корпорации МСП также можно получить услуги лизинга и факторинга по специальным льготным ставкам: не выше 15 % - для малого бизнеса и 13,5 % - для среднего бизнеса [5].

Кроме того, государство предоставляет компенсацию комиссий по системе быстрых платежей (СБП), то есть если предприниматель принимает в своей организации платежи преимущественно через специальный QR-код, то государство вернет комиссию за переводы до 31 декабря 2022 года. Комиссия устанавливается банком в зависимости от суммы платежа. Для организаций важным является то, что для получения компенсации не нужно подавать никакие дополнительные документы или предоставлять свои отчетности по операциям, банк все сделает сам. Он каждый месяц передает данные в Минэкономразвития, и в течение 20 дней субсидия оказывается в банке и перечисляется на счет компании в течение 3 дней [4].

На данный момент государство предоставляет гранты для молодых предпринимателей как для создания, так и для развития своего бизнеса. Как правило, сумма варьируется от 100 до 500 тысяч рублей, реже до миллиона рублей, если предприятие находится в удаленных уголках страны. Такие денежные средства рекомендуется тратить на аренду и ремонт помещения, услуги связи, покупку мебели, оплату франшизы, прикрепление к электросетям, покупку оборудования. Однако данные гранты нельзя использовать для личных целей: покупки недвижимости и транспорта. Для получения гранта следует обращаться в местные органы власти, подготовив бизнес-план и заявку на получение гранта. К получению грантов допускаются учредители предприятий с долей капитала не менее 50 % и индивидуальные предприниматели в возрасте до 25 лет включительно [5].

Также необходимо соблюдение следующих условий:

- предприниматель и его бизнес не должны быть зарегистрированы в Москве;
- во время расходования грантов бизнесмен должен пополнить эти расходы своими средствами в размере не менее 25 %;
- для получения грантов бизнес должен находиться в том же регионе, где зарегистрировано юридическое лицо;
- долги по налогам не должны превышать 1000 рублей.

Подводя итог, можно отметить, что государство всеми силами старается помочь начинающим предпринимателям, ищет новые способы поддержки, дает шанс таким бизнесам на развитие в различных сферах, например, существуют отдельные программы поддержки для IT-компаний, отдельно субсидируется и поддерживается сельское хозяйство, для них действуют свои налоговые отсрочки и региональные программы.

Даже в условиях определенной специфики современной российской экономики государство всеми силами старается обеспечить комфортное существование малого и среднего бизнеса.

### **Библиографический список**

1. Морозко, Н. И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса / Н. И. Морозко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 314 с.
2. Полетаев, В. Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография/ В. Э. Полетаев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 281 с.
3. <https://schetuchet.ru>
4. <https://fincult.info>
5. <https://kassa.mts.ru/blog/law/podderzhka-biznesa-v-2022-godu>
6. <https://www.consultant.ru>
7. <http://mcpp-spб.ru>

УДК 330.35(470)

### **РЕВИТАЛИЗАЦИЯ В РОССИИ: ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ**

**Д. А. Шишкин,**

аспирант

**В. А. Бескровная,**

доцент

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** В статье выделены проблемы, связанные с процессами реконструкции и ревитализации промышленных объектов городской инфраструктуры. Обозначены нормативно-правовые и экономические условия существования объектов, к которым можно применить ревитализацию как способ развития и институцирования.

**Ключевые слова:** ревитализация, промышленные объекты, эффективность.

### **REVITALIZATION IN RUSSIA: APPROACHES TO THE PROBLEM**

**D. Shishkin,**

postgraduate student

**V. Beskrovnaya,**

associate professor,

Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Annotation.** The article highlights the problems associated with the processes of reconstruction and revitalization of industrial facilities of urban infrastructure. The legal and economic conditions for the existence of objects are indicated, to which revitalization can be applied as a way of development and institutionalization.

**Keywords:** revitalization, industrial facilities, efficiency.

Деиндустриализация России, вызванная экономическими проблемами после распада СССР, оставила после себя множество неиспользуемых земельных площадей на территории бывших производств.

Несмотря на плотную застройку в Москве и Санкт-Петербурге, многие территории простаивают, ветшают и не используются. Промышленные зоны в Санкт-Петербурге – 19 тыс. га (6500 тыс. га приходится на «серый пояс»), или 13,6 % общей площади города.

Часть зданий обладает исторической и культурной ценностью, что не позволяет беспрепятственно провести функционально новую застройку. Решением этой проблемы может выступить ревитализация территорий – процесс придания нового функционала и «жизни» этим объектам. «Ревитализация представляет собой комплексный подход, направленный на оживление, возобновление и преобразование пришедших в упадок индустриальных зданий, сооружений и территорий с целью повышения эффективности их функционирования» [1, С.159].

В наиболее часто используемом понимании ревитализация промышленных объектов отличается от процессов реконструкции, изменением функционального назначения постройки и сохранением ее облика, исторической и культурной ценности. Отметим далее, что понятие «ревитализации» следует рассматривать системно с такими понятиями, как «реновация» и «редевелопмент».

Реновация – строительный процесс и вид развития территорий, изменяющий застройку, но сохраняющий функцию, как, например, широко производимый в Москве снос типовых малоэтажных жилых панельных домов и строительство новых многоэтажных.

Редевелопмент – строительный процесс и вид развития территорий, при котором существующая промышленная или иная застройка полностью сносится и возводятся новые, ранее не свойственные этой территории застройки.

Развитие территории по пути ревитализации требует более глубокой исследовательско-аналитической работы на начальном этапе оценки проекта при выборе будущего функционала, а также и на следующем этапе проектно-изыскательских работ потребуются прохождение дополнительных экспертиз при наличии у объекта охранного статуса культурного наследия и получения дополнительных разрешений для проведения работ по капитальному ремонту и строительно-монтажных работ, что приводит к увеличению длительности и стоимости выполнения всего цикла ввода объекта в эксплуатацию.

В настоящее время ревитализация – это относительно молодое понятие для рынка строительства и недвижимости в России – первые проекты появились в начале 2000-х годов и по настоящее время их общее количество не превышает сотни, а крупных проектов – нескольких десятков.

Ключевой целью ревитализации является привлечение инвестиций в обновление объектов промышленной инфраструктуры, утративших свое прямое функционирование, но по объективным причинам невозможных к сносу или уничтожению. Для органов власти городов ревитализация способствует преодолению барьеров для экономического роста; снижению уровня безработицы; повышению уровня привлекательности как для местных жителей, так и для инвесторов; повышению удовлетворенности жителей местом, где они живут; созданию возможностей для местных сообществ; раскрытию потенциала социально и экономически неблагополучных районов.

Большой популярностью пользуется ревитализация уже недействующих промышленных комплексов, находящихся в черте города. В таких случаях ревитализация рассматривается как реконструкция и реставрация промышленной архитектуры с изменением её функций.

Реконструируя и используя старые здания, есть возможность снизить затраты на строительные материалы, затраты на энергию и, как следствие, нагрузку на экологию. Решение о ревитализации или сносе построенных ранее активов определяется экономическими соображениями, такими как затраты на проектно-изыскательные работы, стоимость проекта, возврат инвестиций и условия внешней среды.

У каждого проекта эти затраты отличаются, и некоторые специалисты утверждают, что новое строительство всегда более экономично, а реконструкция и ревитализация обходятся дороже в реализации проекта. Другие утверждают, что окупаемость инвестиций повышается при использовании старого здания из-за связанной с этим экономии [2, 3].

Большинство проектов ревитализации зависят от их экономической целесообразности, определяемой существующим локальным состоянием рынка и состоянием здания. Есть большой потенциал в экономии затрат на земляные работы при использовании модели ревитализации объектов недвижимости. Наиболее привлекательным способом эксплуатации этой недвижимости может быть сдача в аренду под офисные помещения. Лучшая арендная плата может быть получена при наличии качественных дизайнерских отделочных работ, что не отрицает альтернативного варианта предоставления свободы выбора в отделке арендаторам, это предоставит им возможность обустройства площадей в зависимости от их художественно-архитектурных или бюджетных возможностей.

Также следует учитывать коммерческую эффективность зданий с точки зрения потребностей арендаторов, окупаемости инвестиций, затрат на техническое обслуживание, ремонт, эксплуатационных расходов, уровней производительности, фонда оплаты труда сотрудников, не вовлеченных напрямую в эксплуатацию здания (администрация, маркетинг, продвижение

и прочий бек-офис), эстетически-культурную привлекательность здания и его рыночной стоимости со сроками окупаемости проекта по ревитализации.

Существует множество инструментов поддержки развития этих территорий, приведем несколько примеров существующих нормативных актов:

- Федеральный закон от 25.06.2002 № 73-ФЗ (ред. от 20.10.2022) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» [4];

- Закон Санкт-Петербурга «Об охране объектов культурного наследия в Санкт-Петербурге (с изменениями на 23 декабря 2021 года)» № 369-69. Физическое или юридическое лицо, являющееся собственником находящегося на территории Санкт-Петербурга объекта культурного наследия федерального значения либо пользующееся им на основании договора безвозмездного пользования и выполнившее за счет собственных средств работы по его сохранению, имеет право на компенсацию за счет средств бюджета Санкт-Петербурга произведенных им затрат при условии выполнения таких работ в соответствии с федеральным законодательством об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации и утвержденной в установленном порядке государственной программой Санкт-Петербурга по охране объектов культурного наследия федерального значения (в части полномочий, переданных РФ субъектам РФ), ред. 9 апреля 2020 года № 163-48 [5];

- Постановления Правительства Санкт-Петербурга от 19.12.2018 № 771–164 «О стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года», а именно, участвует в реализации стратегической цели 1.3. «Обеспечение гармоничного развития личности на основе уникального культурного и исторического наследия Санкт-Петербурга», в соответствии с задачей 1.3.1 «Сохранение объектов культурно-исторического наследия в Санкт-Петербурге» [6];

- Постановление правительства Москвы № 868-ПП от 10.07.2019 «О реализации пилотного проекта по созданию в г. Москве Креативных Технопарков»;

- Программа «Рубль за метр» по закону Санкт-Петербурга от 12.03.2018 № 107-21 «О внесении изменений в закон Санкт-Петербурга «О методике определения арендной платы за объекты нежилого фонда, арендодателем которых является Санкт-Петербург».

Несмотря на наличие утвержденной нормативными актами поддержки в виде налоговых льгот и иных компенсаций, они распространяются на этап владения и эксплуатации объектом, но никаким образом не на стадию вхождения в проект, под которой подразумеваются проектно-изыскательные работы, прохождение экспертиз в надзорных ведомствах, для чего требуются механизмы, которые уменьшат сроки и, как следствие, их стоимость.

Именно сложность этих процедур отталкивает инвесторов от проектов с ревитализацией, так как юридически и экономически проще и эффективнее

провести редевелопмент на аналогичном участке земли, но без строений со статусом объекта культурного наследия, находящимися по охранный государства. Создание единой государственной «точки входа» для проектов ревитализации повысило бы инвестиционную привлекательность, за счет повышения прозрачности процедур согласований всех этапов и всех необходимых экспертиз (культурно-исторические, экологические, строительные и прочие). Учитывая потенциальный объем подобных объектов недвижимости, можно сказать, что есть большая ниша на рынке, имеющая большой потенциал для экономического и социально-культурного развития.

### **Библиографический список**

1. Ковальская Л. С., Божко Е. А. Этапы проведения ревитализации промышленных территорий: Сборник тезисов участников Международного студенческого строительного форума – 2018/ под общей редакцией Н. В. Цопы. – 2018. – С. 159-161.

2. Булыгина А. А., Веригин А. С. Преобразование пространства путем привлечения современных художников в процесс ревитализации // Бизнес и дизайн ревю. – 2021. - № 3 (23). – С. 8.

3. Шалина Д. С., Степанова Н. Р. Реновация, редевелопмент, ревитализация и джентрификация городского пространства // Фундаментальные исследования. – 2019. – № 12-2. – С. 285-289; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=42662> (дата обращения: 14.11.2022).

4. Федеральный закон «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» от 25.06.2002 № 73-ФЗ (ред. от 20.10.2022).

5. Закон Санкт-Петербурга «Об охране объектов культурного наследия в Санкт-Петербурге (с изменениями на 23 декабря 2021 года)» № 369-69.

6. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 19.12.2018 № 771–164 «О стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года».

**Раздел**  
**ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ**

УДК 338.26

**ИТЕРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ «КРЕАТИВНОЙ» ФАЗЫ  
ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА**

**Т. Л. Безрукова,**  
профессор

**С. В. Маланяк,**  
аспирант

**Л. В. Маркова,**  
аспирант

Воронежский государственный лесотехнический  
университет имени Г. Ф. Морозова,

**Аннотация.** Авторами отражена значимость итерационного подхода к реализации инновационного проекта на стадии креативной фазы на основе собственного и стороннего опыта, научного, интеллектуального и творческого базиса.

**Ключевые слова:** модель, итерации, инновационный проект, научный базис, креативная фаза.

**ITERATIONAL MODEL OF THE «CREATIVE»  
PHASE OF INNOVATIVE PROJECT**

**T. Bezrukova,**  
proffesor

**S. Malanyak,**  
postgraduate student

**L. Markova,**  
postgraduate student

Voronezh State University Forestry and  
Technologies named after G.F. Morozov,

**Abstract.** The authors reflect the importance of an iterative approach to the implementation of an innovative project at the stage of the creative phase based on their own and outside experience, scientific, intellectual and creative basis.

**Keywords:** model, iterations, innovative project, scientific basis, creative phase.

«Построению эффективной стратегии инновационного развития могут способствовать системные изменения и комплексные подходы во всех функциональных подсистемах организации, активизируя весь имеющийся

инновационный потенциал, используя собственный и сторонний опыт, а также научный, интеллектуальный и творческий базис, способствуя росту адаптивных свойств организации и ее устойчивости в быстроменяющихся рыночных условиях на мега-, макро- и мезоуровнях» [3].

Авторами отражена значимость итерационного подхода к реализации инновационного проекта на стадии креативной фазы на основе собственного и стороннего опыта, научного, интеллектуального и творческого базиса (рис.).



Рисунок. Итерационный подход к моделированию «креативной» фазы инновационного проекта

Для этапа «креативной» фазы важно отметить систематизацию и сопоставление обратных связей о «достоверной информации в целях успешной реализации инновационного проекта» [1, 2]. В параметрах заданной модели обратные связи систематизируются и проходят процесс структурирования.

На этапе «Генерация идеи» инновационная идея трансформируется в формализованную модель с описанием применяемых технологий и расчета возможного риска. При этом проводится систематизация базовых критериев по разделам бизнес-плана, содержание которых отражено в таблице [4].

Этап «Формализация идеи» содержит абстракцию и оформление документа по информации о ресурсах для инновационного проекта. При этом налаживается обратная связь с потенциальными потребителями для изучения мнений потребителей и снижения риска создания неэффективного проекта. На основе научно-методологических положений С. Бланка [7]

представляются базовые характеристики инновационного продукта для конкретного рынка. Учитываются характеристики маркетингового раздела бизнес-плана разработки инновационного проекта (размер и структурированность рынка, критика потребителей и возможности конкурентов, простота бизнес-проекта), производственного (человеческие и технологические ресурсы, сроки создания, сертификации и лицензирования инновационного продукта, сложность/скорость воспроизводства продукта), инвестиционного (длительность жизненного цикла, срок окупаемости и выхода инвестора, достижение точки безубыточности и темпы роста прибыли) и научно-технического раздела (наличие прототипа, опыт и квалификация кадров и всей команды управленцев, степень патентной защиты, уровень исследований в данной области науки и техники) [6].

Таблица – Базовые характеристики инновационного продукта для конкретного рынка

|                    |                                                        |
|--------------------|--------------------------------------------------------|
| Маркетинговые      | Размер рынка                                           |
|                    | Структурированность рынка                              |
|                    | Критичность проблемы для потребителей                  |
|                    | Существующие конкуренты или альтернативы               |
|                    | Простота бизнес-модели                                 |
| Производственные   | Сложность/скорость воспроизводства продукта            |
|                    | Необходимые человеческие ресурсы                       |
|                    | Необходимые производственные мощности                  |
|                    | Срок создания прототипа                                |
|                    | Срок создания продукта                                 |
|                    | Сложность/необходимость сертификации и лицензирования  |
| Инвестиционные     | Срок окупаемости                                       |
|                    | Достижение точки безубыточности                        |
|                    | Темпы роста прибыли                                    |
|                    | Длительность жизненного цикла продукта                 |
|                    | Понятность условий выхода инвестора                    |
|                    | Срок выхода инвестора                                  |
| Научно-технические | Степень патентной защиты                               |
|                    | Уровень исследований в данной области науки и техники  |
|                    | Вероятность отрицательного результата НИР              |
|                    | Опыт команды проекта, требования к квалификации кадров |
|                    | Наличие задела/прототипа                               |

Этап «Инициация проекта» включает формат «краш-тест» в целях обмена опытом, получение замечаний и рекомендаций для улучшения показателей. Интересными с этой точки зрения являются «мероприятия StartupPoint, StartupCrashTest, которые проводятся в рамках инновационных проектов в сфере IT-технологий, к примеру, на Воронежских предприятиях при поддержке правительства Воронежской области» [3].

В процессе «Бизнес-планирования» особое внимание уделяется мнению экспертов в области привлечения инвестиций, проведения маркетинговых исследований, внедрения передовых технологий, финансирования инновационного проекта [5].

В заключение можно подчеркнуть, «представленные этапы выступают в качестве авторского представления работы над инновационным проектом на ранней стадии его обоснования и реализации, учитывающей взаимодействие с экзогенной средой (потребители, инвесторы, посредники, эксперты, сообщества и т.д.). При этом особо стоит отметить именно итерационный характер данной модели и учитывать, что потенциальный бизнес-проект инновационного типа может перейти от этапа генерации бизнес-идеи до этапа бизнес-планирования буквально за несколько итераций» [3].

### **Библиографический список**

1. Анисимов, Ю. П. Управление инновационной деятельностью [Текст]: монография. В 4-х книгах. Кн. 3 Управление инновационным бизнесом / Ю. П. Анисимов, Ю. В. Журавлев, С. В. Свиридова, И. В. Усачева. – Воронеж: ВГТУ, 2011. – 584 с.
2. Безрукова, Т. Л. Сущностная определенность инновационно-инвестиционной деятельности предприятий в рамках механизма ее управления / Т. Л. Безрукова, Б. А. Безруков // ФЭС: Финансы. Экономика. – 2018. – Т. 15, № 12. – С. 30-38. – Библиогр.: с. 38 (15 назв.). – eLIBRARY.
3. Маланяк, С. В. Инновационно-инвестиционные проекты: содержательная экономическая сущность и методы оценки эффективности [Текст] / С. В. Маланяк, Т. Л. Безрукова // Студенческий научный форум 2019: Акценты цифровой экономики, учета и анализа. – URL: <https://scienceforum.ru/2019/article/2018015221>.
4. Седа, Т. Н. Инновационные проекты: особенности реализации и методы оценки [Текст] / Т. Н. Седа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. - № 2 (92). – С. 20-27.
5. Смоляк, С. А. Учет специфики инвестиционных проектов при оценке их эффективности [Текст] / С. А. Смоляк // Аудит и финансовый анализ – 2012. – № 1. – С. 45-49.
6. Шульгин, Д. Б. Методические аспекты работы над инновационными проектами на ранней стадии развития [Текст] / Д. Б. Шульгин, А. С. Колоколов // Инновации. – 2011. - № 3(149). – С. 96-101.
7. Blank, S. G. The Four Steps to the Epiphany. Successful strategies for products that win. StanfordPress. 2012. Vol. 16. P. 62-68.

**ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ  
ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ГЕНЕРАЛЬНЫХ ГРУЗОВ  
АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ ПУТЕМ ПОСТРОЕНИЯ  
СЛОЖНЫХ МАРШРУТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ  
РАЗНЫХ СПОСОБОВ ТРАНСПОРТИРОВКИ**

**Е. В. Вирячева,**

доцент

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Транспортные расходы в автомобильных перевозках могут быть оптимизированы путем комбинирования способов доставки и маршрутов следования.

**Ключевые слова:** транспортировка груза, автомобильный транспорт, кросс-докинг, способы доставки, FTL, LTL, оптимизация транспортных расходов.

**OPTIMIZATION OF TRANSPORTATION COSTS WHEN MOVING  
GENERAL CARGO BY ROAD BY BUILDING COMPLEX ROUTES  
USING DIFFERENT METHODS OF TRANSPORTATION**

**E. Viryacheva,**

associate professor

Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Transportation costs in road transport can be optimized by combining delivery methods and routes.

**Keywords:** cargo transportation, road transport, cross-docking, delivery methods, FTL, LTL, optimization of transport costs.

Транспортировка – неотъемлемая часть себестоимости любых товаров, поэтому стоимость доставки напрямую влияет на удорожание готовой продукции, будь то одежда, запчасти или продукты питания [1]. Сотрудники логистических подразделений неустанно работают над снижением транспортных расходов, и в этой статье мы рассмотрим один из нестандартных приемов оптимизации транспортных расходов.

Любая задача по транспортировке груза автомобильным транспортом предполагает перемещение некоего количества груза из точки А в точку В. Мы можем учитывать характер груза, периодичность перевозки, время в пути, но основная задача – это перемещение груза по маршруту. И в этом

случае логисты рассматривают задачу буквально – подбирают способ транспортировки, транспортную компанию, оформляют заказ, печатают документы и перемещают груз из одной точки в другую. Можно добавить сопровождение машины в пути следования и, соответственно, контроль времени доставки и сохранности груза. Можно оформить страховку. Но практически всегда перевозка осуществляется линейно: из точки А в точку В. Много размышлений не нужно, так как автомобильная перевозка проста – перевозка, как правило, на небольшие расстояния и без смены типа транспортного средства.

Однако у автомобильной перевозки есть ряд особенностей, учитывая которые можно оптимизировать транспортные расходы на перевозку грузов.

Большинство маршрутов автомобильного транспорта закольцовано и стоимость перевозки по маршруту зависит не только от расстояния, но и от наличия загрузки на обратном маршруте. Грузооборот на маршруте тоже имеет значение, чем он выше, тем ниже удельная стоимость перевозки. Эти два факта, высокая конкуренция между транспортными компаниями и различия в их ценообразовании позволяют строить сложные сетевые схемы перевозки и, в конечном итоге, снижать удельную стоимость перевозки.

Рассмотрим в качестве примера кейс производственной компании, располагающейся на территории Санкт-Петербурга и поставляющей пищевую продукцию в федеральную торговую сеть «Пятерочка» по всей территории РФ, а именно на 13 распределительных центров X5 Retail Group (таблица). Заказы поступают 1 раз в неделю в количестве от 1 до 11 паллет на один распределительный центр. Выбранный способ доставки – LTL (Less than Truckload), транспортная компания – FM-Logistic. Выбор транспортной компании не является частью кейса, поэтому мы дадим только краткую характеристику этой транспортной компании.

Логистическая компания «ФМ Ложистик» пришла на российский рынок более 20 лет назад из Франции. Компания обладает зарубежным опытом в реализации сложных и эффективных логистических решений и имеет возможность переносить этот опыт на деятельность в Российской Федерации. Компания оказывает полный комплекс услуг по управлению цепочкой поставок: складирование, перевозки всеми видами транспорта, упаковка и расфасовка, таможенное оформление [2].

Сферами деятельности компании являются: пищевая продукция, продукция категории «фреш», товары народного потребления и товары личной гигиены, предметы роскоши и косметика, промышленная продукция и электроника, товары медицинского назначения.

В Московской области компания располагает таможенными постами и складскими площадями, где осуществляются хранение, грузообработка, кросс-докинг, упаковка и переупаковка. В других регионах Российской Федерации у компании есть в наличии 13 складских терминалов: Хабаровск, Владивосток, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Самара, Ростов-на-Дону, Ульяновск, Нижний Новгород, Краснодар, Красноярск, Омск, Волгоград.

В таблице представлены данные по средним еженедельным заказам производственного предприятия с указанием конечного города доставки и стоимость транспортировки из города Санкт-Петербург до конечного пункта, исходя из расценок FM-Logistic для указанного количества паллет.

Рядом со стоимостью доставки из Санкт-Петербурга приводится стоимость доставки такого же количества груза из Москвы. Тарифы на перевозку LTL из Москвы ниже на 5–30 %, и эта разница в тарифах позволяет довести наш груз до Москвы FTL (Full truckload), а затем отправить из Москвы в конечную точку доставки. При этом теряется 1 календарный день на кросс-докинг в Москве, но суммарная стоимость транспортировки снижается на 12 %, или 0,85 % от стоимости товара.

Таблица – Стоимость транспортировки товаров по заказам ФТС «Пятерочка» для производственного предприятия из Санкт-Петербурга до региональных распределительных центров различными маршрутами

| Город                 | Среднее количество паллет, шт. | Стоимость доставки заказа СПб–конечная точка, руб. | Стоимость доставки заказа СПб–Мск–конечная точка, руб. | Разница, % |
|-----------------------|--------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------|
| Уфа                   | 1                              | 6 457                                              | 6 987                                                  | 8,2        |
| Оренбург              | 2                              | 14 531                                             | 13 655                                                 | -6,0       |
| Ростов                | 2                              | 10 711                                             | 10 085                                                 | -5,8       |
| Рязань                | 3                              | 12 436                                             | 8 900                                                  | -28,4      |
| Саратов               | 3                              | 14 068                                             | 14 264                                                 | 1,4        |
| Новосибирск           | 4                              | 40 137                                             | 39 947                                                 | -0,5       |
| Воронеж               | 5                              | 20 377                                             | 15 133                                                 | -25,7      |
| Самара                | 5                              | 24 557                                             | 21 973                                                 | -10,5      |
| Казань                | 5                              | 23 087                                             | 24 193                                                 | 4,8        |
| Краснодар             | 6                              | 35 564                                             | 31 192                                                 | -12,3      |
| Ярославль             | 6                              | 22 784                                             | 17 872                                                 | -21,6      |
| Нижний Новгород       | 8                              | 35 619                                             | 24 117                                                 | -32,3      |
| Екатеринбург          | 11                             | 79 149                                             | 70 253                                                 | -11,2      |
| Всего                 | 62                             | 339 475                                            | 298 573                                                | -12,0      |
| В среднем на 1 паллет |                                | 5 475                                              | 4 816                                                  | -12,0      |

В данном кейсе мы совмещаем два типа доставки (FTL из Санкт-Петербурга до Москвы и LTL из Москвы до конечной точки доставки), практически не меняем длительность доставки (1 календарный день или до

20 % от средней продолжительности маршрута), исключаем дополнительный риск повреждения груза в пути, так как доставляем груз в Москву полными автотранспортными средствами, исключаем риск потери товара при перемещении его через склад транспортной компании и получаем экономию в размере 12 % от транспортных расходов.

### **Библиографический список**

1. Retail.ru. Доставка будет дорожать, а стоимость товара – расти. – URL: <https://www.retail.ru/articles/dostavka-budet-dorozhat-a-stoimost-tovara-rasti/> (дата обращения: 01.11.2022).

2. Retail.ru. Группа FM Logistic подвела итоги деятельности за 2020/21 финансовый год. – URL: <https://www.retail.ru/rbc/pressreleases/longmedia-gruppa-fm-logistic-podvela-itogi-deyatelnosti-za-2020-21-finansovyy-god/> (дата обращения: 01.11.2022).

УДК 33.012.434

## **ОСОБЕННОСТИ МОНОПОЛИЗАЦИИ ПРОДУКТОВОГО РЫНКА В РОССИИ**

**В. А. Ежова,**

доцент

**В. С. Хромов,**

студент

Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна  
Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** В настоящее время в России происходит волна сделок по слиянию крупных торговых сетей, что приводит к росту концентрации рынка товаров повседневного спроса и продуктов питания. Рыночная власть крупнейших продавцов выражается в навязывании невыгодных условий функционирования производителям товаров повседневного спроса.

**Ключевые слова:** предпринимательство, уровень концентрации, монополизация, рыночная доля, слияния, консолидация.

## **FEATURES OF MONOPOLIZATION OF THE GROCERY MARKET IN RUSSIA**

**V. Ejova,**

associate professor

**V. Chromov,**

student

Higher School of Technology and Energy  
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Currently, a wave of mergers of large retail chains is taking place in Russia, which leads to an increase in the concentration of the market for consumer goods and food. The market power of the largest sellers is expressed in imposing unfavorable operating conditions on producers of everyday goods.

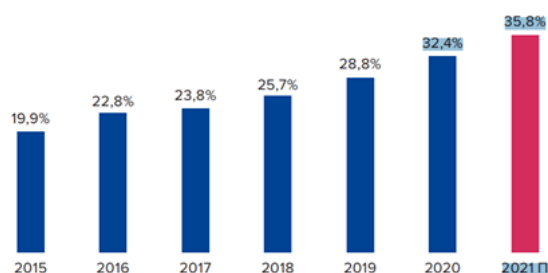
**Keywords:** entrepreneurship, concentration ratio, monopolization, market share, mergers, consolidation.

Группа предприятий FMCG – это торговые сети по продаже товаров повседневного спроса и продуктов питания. По данным INFOline, концентрация на отечественном рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса устойчиво растет. За период с 2015 года наблюдается непрерывный рост рыночных долей ведущих участников рынка (рис.). В 2020 году на 200 крупнейших торговых сетей приходилось более половины оборота розничной торговли товарами повседневного спроса и продуктами питания.

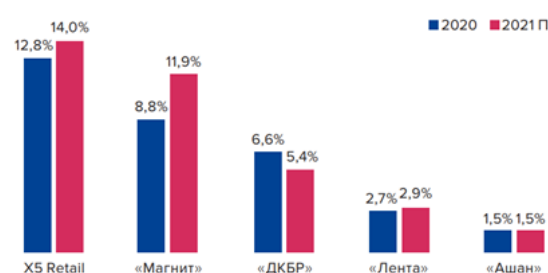
В 2020 году CR5 отраслевого рынка составила 32,4 %. По результатам 2021 года показатель вырос практически до 36 %. Источников роста концентрации рынке стали процессы слияния и поглощения компаний. При этом CR10 торговых сетей FMCG на российском рынке выросла с 33,3 % в 2019 году до 32,4 % в 2020-м. [1]

#### Совокупная доля пяти крупнейших продуктовых ритейлеров

##### Совокупная доля пяти крупнейших продуктовых ритейлеров



##### Рыночная доля ведущих продуктовых ритейлеров



\* в показателе 2021 года «Магнита» учтена «Дикси» (в 2020 году компания консолидирована в «ДКБР»), «Ленты» — «Билла». Источник: данные агентства INFOline, оценка и прогнозы НРА (на основании данных компаний, СПАРК, Росстата)

Рисунок. Динамика концентрации рынка FMCG

В России происходит волна сделок по слиянию крупных торговых сетей. На отечественном рынке продовольственного ритейла в 2021 году изменения стали радикальными [2].

Например, 18 мая 2021 года торговая сеть «Магнит» объявила о приобретении крупного игрока рынка – компании «Дикси». Торговой сети «Магнит» достанутся 2651 торговых точек под брендом «Дикси» с торговой площадью 854 тыс. м<sup>2</sup> [3].

В результате сделок по слияниям торговых сетей на российском рынке ритейла останутся крупнейшие игроки, барьеры входы на рынок повысятся, а цены в магазинах еще больше вырастут, что особенно негативно скажется на населении страны на фоне снижения реальных располагаемых доходов населения и удорожания продуктов питания [5].

По данным Федеральной службы статистики, в 2021 году в стране функционировало 817509 магазинов продуктовой розницы, из них 292632 относятся к категории «гипермаркеты», супермаркеты» и «минимаркеты». При этом почти 72 тысячи магазинов принадлежат игрокам, входящим в перечень двадцати крупнейших по количеству магазинов.

Рассмотрена динамика выручки и количество магазинов десяти крупнейших FMCG-ритейлеров в 2021 году (табл.) [1].

Наращиванию рыночной власти лидеров способствовало расширение интернет-торговли продуктами питания в период пандемии (рост 3,6 раза за 2020 год). В период 2021-2022 года число интернет-покупателей растет, новых покупателей включают в свои продажи только крупные сети [1].

Таблица – Топ-10 продуктового ритейла по объему выручки

| Компания             | Количество магазинов | Выручка, млрд. руб. |         | Темп прироста выручки, % |
|----------------------|----------------------|---------------------|---------|--------------------------|
|                      |                      | 2020 г.             | 2021 г. |                          |
| X5 Retail group      | 17721                | 1973,9              | 2202,9  | 11,60                    |
| «Магнит»             | 21564                | 1510,1              | 1807,8  | 19,71                    |
| Mercury              | 15000                | 906,8               | 933,5   | 2,94                     |
| «Лента»              | 393                  | 445,5               | 475,8   | 6,80                     |
| «Торгсервис», ГК     | 1641                 | 201,0               | 292,0   | 45,27                    |
| Auchan Retail Россия | 256                  | 254,9               | 260,4   | 2,16                     |
| Metro с.с.           | 92                   | 203,9               | 211,7   | 3,83                     |
| «О'Кей»              | 195                  | 172,7               | 185,2   | 7,24                     |
| «Вкусвилл»           | 1337                 | 114,3               | 162,5   | 42,17                    |
| «Монетка»            | 1604                 | 120,78              | 138,86  | 14,97                    |

Лидеры продуктового рынка в современных условиях способны сопротивляться росту цен, расширять долю собственных торговых марок в

ассортименте, обновлять и открывать новые магазины, вытесняя с рынка мелких местных продавцов.

В 2021 году продолжилась консолидация рынка, ответом на экономное потребление продуктов питания стало развитие производства и внедрение сетями собственных торговых марок. Например, в 2020 году выручка собственных торговых марок сетевых лидеров рынка превысила 1 трлн. рублей, с темпом прироста более 35 % за год.

Абсолютных фактов, указывающих на то, что крупнейшие ритейлеры имеют полную монопольную власть на рынке, нет, однако по количеству магазинов этих компаний на рынке можно сделать вывод, что они преобладают над остальными игроками рынка и пользуются ведущим положением на рынке. Например, ООО «О'Кей» оплатило штраф в размере 2,5 млн руб. за навязывание невыгодных условий и ограничение допуска на рынок поставщика кондитерских изделий [6].

В период, когда отечественные компании начинали долгий путь к рыночной власти, крупные компании европейских государств уже захватили рынок в своих странах, например, европейские Spar и Billa. Слоган «Doort Eendrachtig Samenwerken Profiteren Allen Regelmatig – все выигрывают от сотрудничества» в 1932 году лег в основу идеи оптовика Ван Велла объединить нидерландских оптовых и розничных продавцов в добровольную сеть, получившую название DESPAR. В 1930-е годы, в условиях мировой глобализации требовались инновационные решения. Идею создания альянса Ван Велл позаимствовал в американском журнале для оптовых торговцев. В результате снижения издержек и получения наиболее выгодных условий от поставщиков члены кооператива, работая под общим брендом, сотрудничая в сфере продаж и рекламы, смогли заметно увеличить свою прибыль.

Именно на них равнялись российские предприниматели, но способ достижения монопольной власти выбрали другой. Главным преимуществом сетевиков при захвате рынка стали работа в точке безубыточности, крупные займы. Предприниматели предоставляли на рынок огромный выбор товаров с низкими ценами.

Негативное проявление рыночной власти российских торговых сетей – ограничение возможности получать прибыль производителям. Беспрепятственное лидерство торговых сетей может лишить их стимулов учитывать интересы покупателей: поддерживать цены и качество продуктов на приемлемом уровне.

Монопольная власть продавцов приводит производителей к банкротству, так как выручка и затраты не соизмеримы, производство работает в точке безубыточности или с минимальным размером прибыли, которой не хватает на модернизацию производства. Сотрудничество с сетями приводит многие средние производства к банкротству.

По указу Президента Российской Федерации малый и средней бизнес следует развивать в регионах, но сети пытаются максимально удешевить товар при покупке его у производителей, ведь именно в регионах производятся товары, которые затем покупают сети. Например, в одном

лишь региональном городе Владимире производятся многие колбасные изделия, такие как: «Владимирский стандарт», «Стародворские колбасы», «Вязанка», которые мы можем наблюдать на прилавках сетевых магазинов.

В небольших регионах многие производства являются единственными большими предприятиями в своих городах, и вследствие их банкротства большое количество людей оказывается без работы.

Власти РФ выступили с инициативой – ограничивать работу крупных магазинов ночью и в выходные дни. Ожидалось, что так удастся соблюсти баланс и интересы мелких игроков. Идею раскритиковали за директивность, а представители торговых сетей сообщили о необходимости повысить цены в стремлении заработать больше за отведенное время [4].

В современных условиях, когда множество иностранных компаний покидает российский рынок, сложно поддерживать конкуренцию на рынках. Когда компания PRIZMA приняла решение уйти с российского рынка, X5 объявила о готовности забрать магазины, сохранить рабочие места. Тогда было принято решение в порядке исключения в таких случаях допускать превышение владения 25 % магазинов на всем продовольственном рынке.

В современных условиях ФАС необходимо при согласовании подобных сделок давать строгие поведенческие и структурные предписания, которые не допустят повышения цен и ограничения деятельности поставщиков товаров повседневного спроса и продуктов питания.

### **Библиографический список**

1. Баруздина С. 10 самых крупных продуктовых магазинов России 2021. – URL: <https://top-rf.ru/business/275-krupnejshie-magaziny-rossii.html>
2. Лебедев А. Ненасытные. Российские торговые сети скупают друг друга. Почему из-за этого могут вырасти цены на продукты? – URL: <https://web.archive.org/web/20210628045551/https://lenta.ru/articles/2021/06/23/retail/>
3. Левинская А., Парфентьева И. «Магнит» договорился о покупке «Дикси». – URL: <https://www.rbc.ru/business/18/05/2021/60a2d8b59a79478c40ddc4c3>
4. Обухова Е., Калянина Л. Почему цены на еду продолжают бурно расти и России с этим никак не справиться. – URL: <https://expert.ru/expert/2021/21/kto-tut-zhadniy/>
5. Тютерева Ю. Д., Сабирова Г. Т. Особенности развития монополизма в современной экономике России : Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». – URL: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017033681>
6. ФАС в СМИ: «О'Кей» оплатил штраф в размере 2,5 млн. руб. – URL: <https://fas.gov.ru/publications/20335>

## ИМИДЖ КОМПАНИИ И ФАКТОРЫ, ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

**Д. В. Загородний,**  
руководитель отдела маркетинга

ООО «Понссе»

**С. В. Терещенко,**  
доцент

Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет

**Аннотация.** Имидж компании напрямую влияет на ее коммерческий успех на рынке. До 80 % маркетинговых бюджетов приходится на формирование, поддержание и продвижение имиджа компании. Однако в современном бизнес-сообществе отсутствуют единые подходы к понятию имиджа компании и его оценки. Статья систематизирует современные подходы к понятию «имидж компании», определяет факторы, которые на него влияют, а также рассматривает имидж компании в рамках концепции устойчивого развития предприятия.

**Ключевые слова:** имидж, имидж компании, маркетинг, стратегия, развитие, устойчивое развитие, PR.

## COMPANY IMAGE AND ITS DETERMINING FACTORS

**D. Zagorodniy,**  
head of Marketing,  
Ponsse LLC

**S. Tereschenko,**  
associate professor

St. Petersburg State Forest Technical University

**Abstract.** The company's image directly affects its commercial success in the market. A significant part of marketing budgets up to 80% falls on the formation, maintenance and promotion of the company's image. However, in the modern business community today there are no unified approaches to the concept of the company's image and its assessment. This article systematizes the existing modern approaches to the concept of company image, determines the factors that influence it, and also considers the company's image within the framework of the concept of sustainable development of the enterprise.

**Keywords:** image, company image, marketing, strategy, development, sustainable development, PR.

При планировании маркетингового бюджета компании большая его часть приходится, как правило, на формирование, поддержание, развитие имиджа компании. Обычно экономическая обоснованность этих расходов

довольно низкая и, главным образом, определена экспертной оценкой ответственных за бюджет.

При вводе в поисковую строку электронной библиотеки ELIBRARY «имидж компании» находится 11875 источников из 40412860 (на 26.10.2022). Это говорит о высоком интересе исследователей к понятию формирования и оценки имиджа, а также высокой актуальности этого понятия для современного бизнеса.

Рассмотрим историю понимания имиджа компании. Более ранние исследователи формирования имиджа не разделяли имидж организации, человека, бренда (товара, услуги). Как правило, они использовали дословный перевод слова *image* с английского языка как «образ», который создается в умах представителей целевой аудитории [22]. Как следствие, имидж понимался, как категория психологии, в которой уделялось особое внимание эмоциональной составляющей, или как один из инструментов маркетинговых коммуникаций, а именно рекламы или PR [14].

Диалектика определения понятия «имидж компании» заключается в том, что если имидж компании – это образ в умах, то этот образ не берется ниоткуда. Компания с начала своего существования прикладывает усилия, осознанно или нет, ведет деятельность по формированию своего имиджа в умах представителей своих целевых аудиторий (ЦА).

Современные исследователи, такие как Ю. А. Лукаш [11], Е. М. Баканкова [3], А. В. Ульяновский [19], четко разграничивают понимание имиджа компании, имиджа человека, имиджа бренда. Имидж организации определяется ими как маркетинговый инструмент, который способствует повышению конкурентоспособности компании, росту степени лояльности ее потребителей для продвижения товаров или услуг и, как следствие, способствует росту прибыльности компании и росту ее конкурентоспособности [6].

Некоторые авторы ставят тождественное равенство между имиджем компании, имиджем бренда и репутацией компании [5]. Действительно, эти понятия в чем-то похожи, дополняют друг друга, но при этом независимы друг от друга.

Все добросовестные производители товаров и услуг мечтают о создании бренда. Разработка и регистрация торговой марки – это только первый шаг на данном пути. Далее нужно время, большая работа по изучению ЦА, сбор обратной связи, позиционирование товара, выстраивание цепочек логистики и сбыта. Часто бывает, что бренд и имя компании совпадают. В этом случае имеет место эффект синергии, когда имидж бренда усиливает имидж компании.

Однако компания может иметь в своем портфеле несколько брендов, которые направлены на разные ЦА. Каждый из этих брендов будет иметь свой уникальный имидж, при этом сама компания (владелец этих брендов) обладает своим имиджем, который складывается под влиянием целого ряда факторов. Очевидна также разница существования бренда и компании во времени. Зачастую срок жизни бренда повторяет жизненный цикл продукта.

Компании могут оптимизировать свои продуктовые портфели, в результате чего бренды могут исчезать, в то время как компании продолжают работать, формируя и оптимизируя свой имидж под текущую ситуацию.

Отличие между имиджем компании и репутацией еще более тонкое. Формирование имиджа компании и ее репутации происходит постоянно на протяжении всего существования организации, и они не противоречат друг другу. Имидж может определяться без непосредственного опыта взаимодействия с компанией. Репутация, напротив, формируется на основе достоверных знаний и оценок, которые подкрепляются опытом взаимодействия с компанией [7]. Таким образом, понятие «имидж компании» является более широким понятием, чем репутация [8]. Репутация компании – это понятие, которое затрагивает общественно-правовые аспекты деятельности компании и во многом определяет имидж компании.

При качественной оценке имиджа широко применяется две категории: положительная или негативная [20]. При этом, насколько имидж положительный или негативный, не представляется возможным оценить, поскольку отсутствует четко определенная шкала оценки и единые подходы к пониманию составляющих имиджа.

Анализ источников, посвященных исследованию понятия имиджа компании, позволил выделить 11 факторов, влияние которых на имидж компании описывалось различными авторами [1, 2, 4, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 21].

- Репутация
- Фирменный стиль
- Корпоративная культура (внутренняя, внешняя)
- Бренд компании
- Корпоративное управление (структура)
- Нефинансовая отчетность
- Реклама
- HR-бренд компании
- PR-деятельность компании (которая включает PR первых лиц)
- Социальная (благотворительная) политика компании
- Инновации
- Экологичность

Некоторые из перечисленных выше факторов могли быть сформулированы по-разному, но суть их и значение сводились к указанным выше понятиям. При анализе всех факторов, влияющих на имидж организации, можно выделить их внутреннюю и внешнюю составляющую. Это позволяет сделать вывод, что сам имидж компании состоит из двух частей: внутренний имидж компании и внешний имидж компании.

Определение некоторых факторов как независимых при определении имиджа компании может вызвать споры. Например, фирменный стиль является инструментом рекламы, поскольку элементы фирменного стиля используются при создании рекламных материалов. Однако именно

фирменный стиль играет огромную роль в формировании целостного и структурированного визуального восприятия имиджа компании.

Репутацию можно косвенно оценить, используя систему количественных и качественных критериев, которые могут свидетельствовать о том, выполняет ли компания свои обязательства, договора и соглашения, не нарушает ли сроки выполнения. Одними из самых главных факторов репутации считается высокая платежеспособность, прибыльность, рентабельность, организация труда, производство, финансово-коммерческая дисциплина [21].

Понятие «бренда» в имидже компании определяет все, что связано с товарами и услугами, которые поставляет компания на рынок. Именно бренд во многом влияет на удовлетворенность потребителей продуктами компании.

Дальнейший анализ списка факторов показал, что их можно классифицировать на три группы:

- характеризующие бизнес-процессы и экономический рост;
- определяющие социальную ответственность;
- демонстрирующие экологическое равновесие.

Все факторы, которые могут появляться в ходе изучения имиджа компании как составляющие его, могут распределяться между этими тремя группами. Например, инвестиционная деятельность может оказывать влияние на формирование позитивного имиджа компании и может быть отнесена к фактору экономического роста.

Три выделенных нами группы в результате проведенного анализа являются факторами устойчивого развития предприятия (см. таблицу). Таким образом, имидж компании напрямую зависит от факторов устойчивого развития и может быть ими описан. Это и понятно, все компании заинтересованы в росте положительного потенциала своего имиджа, что может быть одной из составляющих устойчивого развития организации, под которой на сегодняшний день понимается экономический рост, не наносящий вреда окружающей среде и способствующий разрешению социальных проблем, находя баланс между экономическим, экологическим и социальным развитием.

Таблица – Имидж компании и факторы, его составляющие

| Фактор устойчивого развития предприятия | Факторы, влияющие на имидж                         |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Е (Экология)                            | Экологичность                                      |
| S (Социальная политика)                 | Политика работы компании с сотрудниками (HR-бренд) |
|                                         | Репутация                                          |
|                                         | Социальная (благотворительная) политика компании   |

|                              |                                                           |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| G (Корпоративное управление) | Фирменный стиль                                           |
|                              | Корпоративная культура (внутренняя, внешняя)              |
|                              | Корпоративное управление (структура)                      |
|                              | Нефинансовая отчетность                                   |
|                              | Рекламные коммуникации                                    |
|                              | PR-деятельность компании (которая включает PR первых лиц) |
|                              | Инновации                                                 |

Таким образом, имидж компании можно определить как комплексный показатель, характеризующий совокупность представлений о компании ее сотрудников, покупателей, контрагентов и общества в целом, который определяется факторами экономического роста, социального развития и экологического баланса. Соответственно, имидж компании необходимо рассматривать с точки зрения влияния на него факторов устойчивого развития предприятия. Имидж компании в значительной мере влияет на ее устойчивое развитие.

#### Библиографический список

1. Алоян Д. Г. Бренд // Актуальные вопросы права, экономики и управления: Сборник статей XXI Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 38-41.
2. Бабинцева Е. И., Серкина Я. И. Роль инноваций в формировании положительного имиджа организации // Управление в XXI веке: сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 130-132.
3. Баканкова Е. М. Реализация ценностно-ориентированного подхода в управлении имиджем предприятия сферы услуг г. Тольятти: Диссертационная работа. – Тольятти: ПГУС, 2013. – С. 21.
4. Басова М. М. Роль нефинансовой отчетности в повышении имиджа компании // Управленческие науки в современном мире: Сборник докладов научной конференции/ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – 2020. – С. 526-531.
5. Беляев В. И. Репутация, имидж, бренд: создание и использование в практике стратегического управления компаниями и территориями // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2020. - № 1. – С. 16-27.
6. Блинова А.А., Иващенко Н.С. Формирование положительного имиджа компании: цели создания и составляющие компоненты // Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2019): Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. – 2019. – С. 71-74.

7. Блинова А. А., Иващенко Н. С. Сравнительная характеристика понятий «имидж» и «репутация» компании // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020): Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». – 2020. – С. 72-75.
8. Гальцова Д. И., Добромудрова И. А. Эволюция понятия «имидж» и его встраивание в маркетинговую деятельность компаний // Международные отношения: история, теория, практика: Материалы XI научно-практической конференции молодых ученых факультета международных отношений Белорусского государственного университета/ Редколлегия: Е.А. Достанко (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2021. – С. 182-188.
9. Жантаева Ж. Т. Корпоративная культура и имидж в деятельности современных компаний // Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. – 2017. - № 3 (41). – С. 274-276.
10. Кузнецова Ю. Н. Фирменный стиль и его роль в формирования имиджа компании // Цивилизация знаний: российские реалии: Труды Девятнадцатой Международной научной конференции. – 2018. – С. 383-389.
11. Лукаш Ю. А. Имидж компании – «Золотой ключик» успеха // Серия книг по персоналу. – Москва, 2007. – С. 112.
12. Макарова Е. Ю. «HR-бренд» как фактор формирующий имидж компании // Наука XXI века: открытия, инновации, технологии: Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 36-40.
13. Молчанова Т. А. Роль рекламы в формировании имиджа компании // Вестник молодых ученых Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. – 2019. - № 3. – С. 166-171.
14. Опокин В. В. Имидж компании: к определению понятий // Гуманитарные и социальные науки. – 2012. - № 5. – С. 373-379.
15. Орлова А. О. Благотворительность как инструмент формирования имиджа и репутации компании // Студенческий вестник. – 2017. - № 4-2 (4). – С. 74-77.
16. Суздалева А., Безносков В., Суздалева А. Экологический имидж компании как разработать программу формирования экологического имиджа производственной организации // Корпоративная имиджелогия. – 2009. - № 1. – С. 52-57.
17. Татенко Г. И., Карпикова М. О. Имидж современной компании в концепции ее организационного развития // Проблемы и тенденции развития функционального и отраслевого менеджмента в условиях современной экономики: Материалы XII Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 82-87.
18. Тихомирова Е. С. Применение PR-технологий в формировании имиджа // Прогнозирование социального и экономического развития в новых

геополитических условиях: Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – Стерлитамак, 2021. – С. 22-24.

19. Ульяновский А. В. Корпоративный имидж: технологии формирования корпоративного имиджа для максимального роста бизнеса. - М.: Эксмо, 2008. – С. 382.

20. Усынина Ю. Создание имиджа компании // Конкурентоспособность территорий: Материалы XIX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов: в 8 частях. – 2016. – С. 188-191.

21. Хомякова Г. С. Создание имиджа и репутации компании // Менеджмент и маркетинг: теория и практика: Сборник научных статей / Отв. редактор: Е. А. Ильина. – Чебоксары, 2018. – С. 468-472.

22. Шикалова К. А. Генезис и подходы к определению имиджа // Экономика и социум. – 2016. - № 6(25). – С. 1046-1051.

УДК 658.7.027

## **ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ**

**С. Ю. Ившин,**

ст. преподаватель

Санкт-Петербургский государственный университет

промышленных технологий и дизайна

Высшая школа технологии и энергетики

**Аннотация.** Логистический аутсорсинг способен сократить вероятность наступления неблагоприятных событий, связанных с реализацией логистической деятельности. Также в рамках контрактных отношений с логистическими провайдерами может предусматриваться перенос ответственности внешнему исполнителю за воздействие рискообразующих факторов. Трансферт рисков логистическому аутсорсеру снижает возможные потери и повышает конкурентоспособные преимущества.

**Ключевые слова:** логистический аутсорсинг, контрактная логистика, логистические риски, передача рисков, трансферт рисков в логистике.

## **LOGISTICS OUTSOURCING AS A RISK REDUCTION FACTORS**

**S. Ivshin,**

senior lecturer

Higher School of Technology and Energy

Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

**Abstract.** Logistics outsourcing can reduce the likelihood of adverse events associated with the implementation of logistics activities. Also, within the framework of contractual relations with logistics providers, the transfer of responsibility to an external contractor for the impact of risk factors may be envisaged. The transfer of risks to a logistics outsourcer reduces possible losses and increases competitive advantages.

**Keywords:** logistics outsourcing, contract logistics, logistics risks, risk transfer, risk transfer in logistics.

Современные реалии создают напряженные условия для логистического сектора. За последние годы наблюдаются сильные геополитические и геоэкономические изменения в мире и в том числе в России. Передовые концепции интегрированной логистики в условиях современной экономической ситуации являются одними из наиболее востребованных, поскольку эффективность логистики зависит от уровня интеграции как отдельного предприятия, так и на уровне цепей поставок.

Согласно последним решениям правительства выделено 5 приоритетных задач стратегического развития российской экономики, самым приоритетным направлением среди которых является развитие транспортно-логистической инфраструктуры и логистики в целом, это связано с глобальной проблемой о перебросе с западного направления на восток. Решение обозначенных задач влечет за собой определенные риски. Одним из наиболее безопасных путей реализации стратегического развития компании может выступать логистический аутсорсинг. При таком подходе можно разделить риски с внешним исполнителем.

Сложившаяся экономическая ситуация как на мировом рынке, так и на внутреннем российском обуславливает реструктуризацию цепей поставок в целом и отдельных логистических систем. Логистический аутсорсинг даёт возможность компаниям быть более манёвренными и гибкими, а также откликаться на переменчивый спрос с наименьшими затратами. Благодаря использованию аутсорсинга компании сокращают затраты собственных ограниченных ресурсов и концентрируют свои возможности на профильных функциях, максимально увеличивая ценность продукта или услуги.

Безусловно логистический аутсорсинг имеет свои собственные риски, среди которых можно отметить такие как утечка информации, зависимость от поставщиков, конфликт интересов и целей. Обезопасится от таких потенциальных угроз возможно путем отражения специальных пунктов в контракте и создания системы контроллинга на основе бенчмаркинга [1].

Логистический аутсорсинг обладает таким литофаническим преимуществом как возможность разделить ответственность за уменьшение вероятности наступления отрицательных событий, делегирую основную долю логистическому провайдеру. Данное обстоятельство является одной из привлекательных сторон аутсорсинга. В том случае если компания-заказчик выполняет логистические функции самостоятельно, то она сама несет ответственность и все риски по затратам связанным с исправлением

системных сбоях в логистических процессах, а также ликвидацию, вытекающую из них последствий. При исполнении логистических процессов аутсорсером вся ответственность ложится на исполнителя, который обязан возместить убытки при возникновении ошибок в логистической системе. В основном передача части ответственности реализуется в рамках договорных отношений, в которых исполнитель обязуется взять ее на себя.

Контрактная логистика относится к основной деятельности логистических провайдеров. Рынок логистического аутсорсинга непрерывно расширяется. Причин роста объемов аутсорсинговых услуг в логистике множество, среди них и кризисные ситуации, которые заставляют заказчиков концентрироваться на основной деятельности, и отмена государственного контроля перевозок, и развитие цифровых технологий, которые становятся доступны абсолютно всем посредством логистического аутсорсинга [2].

Так, например, провайдеры логистических услуг используют комплексное слежение за грузами, основанное на современных цифровых технологиях. Такой подход сокращает риски, связанные с транспортировкой и увеличивает престижность компании. Подобные комплексные меры по снижению рискообразующих факторов в ряде случаев невозможны при самостоятельной организации транспортной логистики в отличие от транспортных компаний, которые предоставляют комплексные услуги, включающие электронную передачу данных и различные спутниковые системы. Современные технологии, используемые логистическими провайдерами, способны своевременно сообщить о точном местонахождении груза, достоверно спрогнозировать срок доставки, что особенно важно при использовании системы just-in-time, когда окно поставки составляет порядка получаса [3]. При таких условиях риск нарушения сроков поставки снижается и, соответственно, вероятность наложения штрафных санкций также сокращается.

За счет повышения гибкости при передаче логистических функций внешнему исполнителю компания снижает риск потери конкурентоспособности. Это связано с тем, что за счет профильной деятельности логистического аутсорсера отклик на изменение потребительского спроса быстрее, длительность цикла выполнения поставки короче, а применение дорогостоящих современных технологий, которые окупаются за счет совокупных объемов оказываемых логистических услуг своим клиентам, увеличивает уровень сервиса [4].

Поскольку популярность логистического аутсорсинга возрастает, то и конкуренция среди логистических провайдеров тоже растет. На фоне этого большинство логистических компаний предлагают дополнительные опции к оказываемым услугам, среди которых «бесплатное» страхование грузов, что, в свою очередь, также покрывает определенные риски, связанные с транспортировкой.

Логистическому аутсорсингу свойственна диверсификация рисков. Провайдеры логистических услуг ответственны за реализацию данной

функции. Они способны диверсифицировать риски за счет больших объемов оказываемых логистических услуг множеству заказчиков.

Трансферт риска в логистической деятельности реализуется на основе заключения договорных отношений. Такой метод передачи риска осуществляется посредством определенных контрактов, к которым относятся следующие [5].

Договоры ответственного хранения грузов, в рамках которого ответственность за порчу груза переходит к хранителю – компании, предоставляющей услуги хранения. Последний в свою очередь вправе застраховать ответственность в объеме, эквивалентном стоимости хранимого груза с целью минимизации рисков.

Договоры на перевозку и хранение грузов, по которым объем переданных рисков будет зависеть от статуса сторон и условий договора между ними.

Договор на перевозку грузов, заключаемый с транспортной компанией, который в первую очередь будет сопровождаться плюсом страхования грузов. В данном случае страховая компания несет обязательства возместить ущерб при наступлении страхового события, тем самым перекрывая все риски по сохранности перевозимого груза. Транспортная компания по условиям отдельного контракта при оговоренных сроках поставки может взять на себя ответственность за понижение рыночной стоимости товара. Также ответственность перевозчика предусматривается отдельным законодательством.

Контрактная логистика помимо приобретения логистических услуг у провайдера подразумевает и другие формы партнерских отношений, к которым относятся оптовая, розничная и комиссионная торговля, а также дистрибьюторская деятельность. Такие контрактные отношения в логистике подразумевают взаимоотношения в процессе управления материальным потоком.

Так в рамках договора между производителем и оптовым или розничным продавцом может быть передан рыночный риск, связанный с возвратом непроданного товара.

По договору на консигнацию товара владелец, который является консигнантом, может передать с товаром продавцу (консигнатору) ответственность за статические риски, которые зависят от рыночной конъюнктуры. Комиссионная торговля распространена среди маркетплейсов, которые являются 5PL-провайдерами логистических услуг.

Дистрибьюторские соглашения несут в себе передачу рисков, связанных с исполнением обязательств перед покупателем на весь гарантийный срок. Чаще всего дистрибьютор гарантирует устранение дефектов или замену товара ненадлежащего качества. В таком случае договорные отношения подобного рода, связанные с продажей, обслуживанием и снабжением, минимизируют гарантийные риски.

Логистический аутсорсинг имеет и другие виды договорных отношений, в рамках которых могут быть переданы различные риски. К ним

относятся договоры о поставках товара на условиях поддержания неснижаемого остатка товара на складе, договоры на сервисное обслуживание, а также договоры аренды оборудования, предусматривающие обязанности арендодателя о техническом обслуживании и ремонте арендуемого оборудования.

Таким образом логистический аутсорсинг может рассматриваться как мощнейший рычаг снижения рисков в логистической деятельности. Контрактные отношения в логистике подразумевают трансферт рисков, перенося ответственность за рискообразующие факторы внешнему исполнителю. Такой подход к управлению рисками дает возможность компаниям, которые передают логистические функции аутсорсеру повысить свою конкурентоспособность в сложившейся экономической ситуации.

### **Библиографический список**

1. Система контроллинга логистического аутсорсинга/ С. Ю. Ившин, М. В. Михайлюк // Логистика: форсайт-исследования, профессия, практика: Материалы II Национальной научно образовательной конференции (г. Санкт-Петербург, 21 октября 2021 г.). – СПб.: СПбГЭУ, 2021. – С.163-169.
2. Тенденции российского рынка логистического аутсорсинга в условиях пандемии-2020/ С. Ю. Ившин, Т. Н. Алексеева // Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика, подготовка специалистов: Материалы Всероссийской метод. и науч.-практ. конф. им. д.э.н., проф. Т.Р. Терешкиной (Санкт-Петербург, 25 ноября 2021 года)/ Минобрнауки РФ; ФГБОУ ВО СПбГУПТД; под ред. доц. Л. В. Войновой. – СПб: ВШТЭ СПбГУПТД, 2021. – С. 89-94.
3. Algorithm for Innovative Development Management of a Project-Oriented Organization / Omelchenko I. N., Lyakhovich D. G., Dobryakova K. V. // Вестник МГТУ им. Н. Э. Баумана. Сер. Приборостроение. – 2019. - № 1. - С. 129-134.
4. Outsourcing helps firms share risks, but may create new ones [Электронный ресурс] // [www.source.wustl.edu](http://www.source.wustl.edu) URL <https://source.wustl.edu/2003/10/outsourcing-helps-firms-share-risks-but-may-create-new-ones/> (дата обращения 15.10.2022)
5. Reduce the risks of outsourcing [Электронный ресурс]. – URL: <https://supplychaindigital.com/procurement/reduce-risks-outsourcing> (дата обращения: 15.10.2022).

## СОДЕРЖАНИЕ

### Раздел ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

|                                                                                                                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Безрукова Т. Л., Кузнецов С. А.</b><br>Современные тренды в управлении персоналом на основе IT- технологий... 3                                                             | 3  |
| <b>Васильева Е. Ю., Гусева О. Б.</b><br>Реализация инновационных проектов<br>в сфере ЖКХ Российской Федерации.....7                                                            | 7  |
| <b>Васильева Е. Ю., Дженабу Каба</b><br>Проблемы финансирования отраслей экономики<br>Республики Гвинея в целях устойчивого развития.....13                                    | 13 |
| <b>Власов М. П.</b><br>Защита интересов компаний от угроз.....18                                                                                                               | 18 |
| <b>Егорова К. Ю.</b><br>Разработка инновационных препаратов<br>для лечения сахарного диабета 2 типа.....25                                                                     | 25 |
| <b>Жужома К. И., Проскурнин А. М., Лямцев А. С., Афанасьев А. П.</b><br>Переработанный бетон в конструкциях,<br>применяемых для строительства в Российской Федерации.....29    | 29 |
| <b>Жужома Ю. Н.</b><br>Программа «всероссийской реновации»: проблемы и пути решения.....34                                                                                     | 34 |
| <b>Захаров А. В., Никифорова В. Д.</b><br>Совершенствование системы рейтингования<br>управляющих компаний Санкт-Петербурга.....39                                              | 39 |
| <b>Земенцкий Ю. В.</b><br>Проблема внутреннего предпринимательства в рамках МСП.....43                                                                                         | 43 |
| <b>Искандаров Д. З., Бороздина С. М.</b><br>Субъекты-носители факторов взаимодействия при реализации<br>инвестиционно-строительного проекта в особой экономической зоне.....46 | 46 |
| <b>Клименко М. С.</b><br>Правила внешнеэкономической деятельности в переходный период.....51                                                                                   | 51 |
| <b>Лузгина Ю. В., Чинакова М. М.</b><br>Импорт промышленного оборудования в Новосибирскую область.....56                                                                       | 56 |
| <b>Морозов О. А., Озябкина М. В.</b><br>Комплексный подход к управлению бизнесом на базе внедрения<br>линейки решений «1С:ERP Управление предприятием».....61                  | 61 |
| <b>Петров А. Г., Бескровная В. А.</b><br>Региональные инвестиционные проекты как элемент<br>региональной экономической политики в современных условиях.....65                  | 65 |
| <b>Полякова Ю. Ю.</b><br>Путь от молекулы до готового лекарственного препарата.....69                                                                                          | 69 |

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Рахманов А. С.</b>                                                                           |    |
| Особенности и факторы развития страхового рынка Азербайджана.....                               | 73 |
| <b>Савостина А. А.</b>                                                                          |    |
| Проблемы финансирования лифтовой отрасли в современных условиях....                             | 78 |
| <b>Садыгов Э. М.</b>                                                                            |    |
| Перспективы развития кредитования населения в Азербайджане.....                                 | 81 |
| <b>Терешкин А. В.</b>                                                                           |    |
| Преимущества и недостатки льготных программ кредитования<br>малого и среднего бизнеса в РФ..... | 85 |
| <b>Шабанова Т. В.</b>                                                                           |    |
| О государственной поддержке малого и среднего бизнеса.....                                      | 88 |
| <b>Шишкин Д. А., Бескровная В. А.</b>                                                           |    |
| Ревитализация в России: подходы к проблеме.....                                                 | 91 |

## Раздел ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

|                                                                                                                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Безрукова Т. Л., Малаяк С. В., Маркова Л. В.</b>                                                                                                                                              |     |
| Итерационная модель «креативной» фазы инновационного проекта.....                                                                                                                                | 96  |
| <b>Вирячева Е. В.</b>                                                                                                                                                                            |     |
| Оптимизация транспортных расходов при перемещении<br>генеральных грузов автомобильным транспортом путем<br>построения сложных маршрутов с использованием разных<br>способов транспортировки..... | 100 |
| <b>Ежова В. А., Хромов В. С.</b>                                                                                                                                                                 |     |
| Особенности монополизации продуктового рынка в России.....                                                                                                                                       | 103 |
| <b>Загородний Д. В., Терещенко С. В.</b>                                                                                                                                                         |     |
| Имидж компании и факторы, его определяющие.....                                                                                                                                                  | 108 |
| <b>Ившин С. Ю.</b>                                                                                                                                                                               |     |
| Логистический аутсорсинг как фактор снижения рисков.....                                                                                                                                         | 114 |

## CONTENTS

### Section ECONOMIC AND MANAGEMENT TECHNOLOGIES: MODERN ASPECTS

|                                                                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Bezrukova T., Kuznetsov S.</b><br>MODERN TRENDS IN HR MANAGEMENT BASED ON IT TECHNOLOGIES.....                                                                                     | 3  |
| <b>Vasilyeva E., Guseva O.</b><br>IMPLEMENTATION OF INNOVATION PROJECTS IN THE<br>HOUSING-AND-COMMUNAL SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION.....                                          | 8  |
| <b>Vasilyeva E., Djenabou Kaba</b><br>ISSUES OF FINANCING OF THE ECONOMY OF REPUBLIC GUINEA<br>FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....                                                   | 13 |
| <b>Vlasov M.</b><br>PROTECTING THE INTERESTS OF COMPANIES FROM THREATS.....                                                                                                           | 18 |
| <b>Egorova K.</b><br>DEVELOPMENT OF INNOVATIVE DRUGS<br>FOR THE TREATMENT OF TYPE 2 DIABETES MELLITUS.....                                                                            | 26 |
| <b>Zhuzhoma K., Proskurnin A., Liamtsev A., Afanasyev A.</b><br>RECYCLED CONCRETE IN STRUCTURES USED<br>FOR CONSTRUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION.....                               | 30 |
| <b>Zhuzhoma Yu.</b><br>ALL-RUSSIAN RENOVATION PROGRAM: PROBLEMS AND SOLUTIONS.....                                                                                                    | 34 |
| <b>Zaharov A., Nikiforova V.</b><br>IMPROVEMENT OF THE RATING SYSTEM OF MANAGEMENT<br>COMPANIES IN ST. PETERSBURG.....                                                                | 39 |
| <b>Zementckii I.</b><br>THE PROBLEM OF INTRAPRENEURSHIP WITHIN SMALL BUSINESS.....                                                                                                    | 44 |
| <b>Iskandarov D., Borozdina S.</b><br>SUBJECTS-CARRIERS OF INTERACTION FACTORS<br>IN THE IMPLEMENTATION OF AN INVESTMENT<br>AND CONSTRUCTION PROJECT IN A SPECIAL ECONOMIC ZONES..... | 47 |
| <b>Klimenko M.</b><br>THE FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY RULES IN TRANSFORMATION PERIOD.....                                                                                               | 52 |
| <b>Luzgina Yu., Chinakova M.</b><br>IMPORT OF INDUSTRIAL EQUIPMENT TO THE NOVOSIBIRSK REGION.....                                                                                     | 56 |
| <b>Morozov O., Ozyabkina M.</b><br>INTEGRATED APPROACH TO BUSINESS MANAGEMENT BASED<br>ON THE IMPLEMENTATION OF THE LINE OF SOLUTIONS<br>"1C: ERP ENTERPRISE MANAGEMENT".....         | 62 |
| <b>Petrov A., Beskrovnaya V.</b><br>REGIONAL INVESTMENT PROJECTS AS AN ELEMENT<br>OF REGIONAL ECONOMIC POLICY IN MODERN CONDITIONS.....                                               | 66 |

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| <b>Polyakova Yu.</b>                                        |    |
| THE PATH FROM THE MOLECULE TO THE FINISHED DRUG.....        | 69 |
| <b>Rahmanov A.</b>                                          |    |
| FEATURES AND FACTORS OF DEVELOPMENT                         |    |
| INSURANCE MARKET IN AZERBAIJAN.....                         | 73 |
| <b>Savostina A.</b>                                         |    |
| PROBLEMS OF FINANCING THE ELEVATOR INDUSTRY                 |    |
| IN MODERN CONDITIONS.....                                   | 78 |
| <b>Sadigov E.</b>                                           |    |
| PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT                               |    |
| OF POPULATION LENDING IN AZERBAIJAN.....                    | 81 |
| <b>Tereshkin A.</b>                                         |    |
| ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PREFERENTIAL                |    |
| LENDING PROGRAMS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED                 |    |
| BUSINESSES IN THE RUSSIAN FEDERATION.....                   | 85 |
| <b>Shabanova T.</b>                                         |    |
| ABOUT THE DEVELOPMENT                                       |    |
| OF STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES..... | 88 |
| <b>Shishkin D., Beskrovnaya V.</b>                          |    |
| REVITALIZATION IN RUSSIA: APPROACHES TO THE PROBLEM.....    | 91 |

## Section PROBLEMS OF MARKETING AND LOGISTICS

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Bezrukova T., Malanyak S., Markova L.</b>                         |     |
| ITERATIONAL MODEL OF THE «CREATIVE» PHASE OF INNOVATIVE PROJECT..... | 96  |
| <b>Viryacheva E.</b>                                                 |     |
| OPTIMIZATION OF TRANSPORTATION COSTS WHEN MOVING GENERAL             |     |
| CARGO BY ROAD BY BUILDING COMPLEX ROUTES USING                       |     |
| DIFFERENT METHODS OF TRANSPORTATION.....                             | 100 |
| <b>Ejova V., Chromov V.</b>                                          |     |
| FEATURES OF MONOPOLIZATION OF THE GROCERY MARKET IN RUSSIA.....      | 103 |
| <b>Zagorodniy D., Tereschenko S.</b>                                 |     |
| COMPANY IMAGE AND ITS DETERMINING FACTORS.....                       | 108 |
| <b>Ivshin S.</b>                                                     |     |
| LOGISTICS OUTSOURCING AS A RISK REDUCTION FACTORS.....               | 114 |

**МАТЕРИАЛЫ  
Всероссийской методической  
и научно-практической конференции  
имени доктора экономических наук,  
профессора Т. Р. Терёшкиной**

**«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ  
ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА,  
ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ»**

2022

Редактор и корректор М. Д. Баранова  
Техн. редактор Д. А. Романова

Темплан 2022 г., поз. 5159

Сост., компьютерная верстка А. Р. Фахретдинова

---

Подписано к печати 30.12.2022.  
Печать офсетная.  
Тираж 25 экз.      Изд. 5159

Формат 60х84/16.  
Печ.л. 7,7.  
Цена «С».

Бумага тип № 1.  
Уч.-изд.л. 7,7.  
Заказ №

---

Ризограф Высшей школы технологии и энергетики СПбГУПТД,  
198095, Санкт-Петербург, ул. Ивана Черных, 4