

ISSN 2078-5852

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СЕРВИСА:
ЭКОНОМИКА, СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА,
ТЕХНОЛОГИИ**

Научный рецензируемый журнал

№ 2 (44)

2020

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Карлик А.Е., заведующий кафедрой экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, профессор, *председатель совета*;

Булат Р.Е., профессор кафедры гуманитарных дисциплин военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург), д-р пед. наук, доцент;

Быстрянец С.Б., профессор кафедры международных отношений, истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р социолог. наук, доцент;

Вертакова Ю.В., директор Курского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-р экон. наук, профессор;

Гончаров С.А., заведующий кафедрой ЮНЕСКО «Образование в поликультурном обществе» Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург), д-р филолог. наук, профессор;

Григорьев В.И., заведующий кафедрой физической культуры Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р пед. наук, профессор;

Елисеева И.И., директор Социологического института Российской академии наук (г. Санкт-Петербург), член-корреспондент РАН, д-р экон. наук, профессор;

Каныгин Г.В., заведующий сектором теории и методологии Социологического института Российской академии наук (г. Санкт-Петербург), д-р социолог. наук;

Караганчу А.В., профессор Университета Лучиан Блага (Румыния, г. Сибиу), д-р экон. наук, профессор;

Курбанов А.Х., профессор кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, профессор;

Пирогова О.Е., профессор Высшей школы сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, доцент

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Плотников В.А., профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, профессор

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей. Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей.

Все публикуемые в журнале материалы проходят обязательное рецензирование. В публикации автору может быть отказано в случае отрицательной рецензии либо несоответствия материала профилю издания, что определяется отсутствием экспертов в предметной области статьи в составе рецензентов. В переписку с авторами отклоненных рукописей редакция не вступает, присланные материалы не возвращаются. При перепечатке материалов ссылка на журнал «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии» обязательна.

Индексация:

- статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (*РИНЦ*), доступный в Интернете по адресу http://elibrary.ru/title_about.asp?id=30632 (Научная электронная библиотека);
- статьи журнала размещены на электронном библиотечном ресурсе «*КиберЛенинка*», доступном в Интернете по адресу <http://cyberleninka.ru/journal/n/teoriya-i-praktika-servisa-ekonomika-sotsialnaya-sfera-tehnologii>;
- журнал индексируется в базе данных *EBSCO*, <https://www.ebscohost.com/titleLists/plh-subject.htm>.

ISSN 2078-5852

© Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии, 2020

© Авторы статей, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы социально-экономического развития

- Мунтян Н., Мунтян Ю., Вертакова Ю.В.** Обзор исследований в области прогнозирования риска банкротства в Беларуси, Республике Молдова, России и Украине в сравнении с опытом развитых стран 5
- Князьнеделин Р.А.** Специфика оценки эффективности в оборонно-промышленном комплексе 14

Социальная сфера

- Плотников В.А.** Пандемия Covid-19 и поведение россиян: некоторые наблюдения 19

Менеджмент, государственное и муниципальное управление

- Шиндикова И.Г.** Анализ подходов к определению категории «экономическая безопасность» 24
- Акобиров С.О.** Государственно-частное партнерство и среда его реализации 28

Теория и технологии сферы услуг

- Пирогова О.Е.** Оценка интеллектуального капитала предприятий на основе модели остаточной прибыли 32
- Мац Л.В.** Развитие библиотечных сервисов в период пандемии 37

- Требования к материалам, представляемым для публикации** 41

CONTENTS

Problems of socio-economic development

- Muntean N., Muntean Iu., Vertakova Yu.V.** Research review into the bankruptcy risk-forecasting in Belarus, Republic of Moldova, Russia and Ukraine in comparison with the experience of developed countries 5
- Knyaznedelin R.A.** Features of efficiency assessment in the defense-industrial complex 14

Social sphere

- Plotnikov V.A.** The Covid-19 pandemic and the behavior of the Russians: some observations 19

General, state and municipal management

- Shindikova I.G.** Analysis of approaches to defining the category "economic security" 24
- Akobirov S.O.** State-private partnership and its environment 28

Theory and technology of sphere of services

- Pirogova O.E.** Assessment of intellectual capital of enterprises based on the residual profit model 32
- Mats L.V.** Development of library services during the pandemic period 37

- Requirements to the author's materials** 41



ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Мунтян Н., Мунтян Ю., Вертакова Ю.В.

ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РИСКА БАНКРОТСТВА В БЕЛАРУСИ, РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА, РОССИИ И УКРАИНЕ В СРАВНЕНИИ С ОПЫТОМ РАЗВИТЫХ СТРАН

***Аннотация.** В высокоразвитых странах исследования в области прогнозирования риска банкротства имеют довольно давнюю историю. Например, в США, которую можно считать страной-пионером в этой сфере, первые публикации появились в начале XX века. В Беларуси, Республике Молдова, России и Украине по политическим и экономическим причинам интерес к этому вопросу возник позднее – в начале 1990-х годов. Статья пытается ответить на следующие вопросы: (1) каков уровень развития исследований по прогнозированию риска банкротства в этих странах? (2) как это соотносится с мировыми тенденциями? Основная цель статьи – проанализировать уровень исследований в области прогнозирования риска банкротства в Беларуси, Республике Молдова, России и Украине по сравнению с последними мировыми тенденциями в этой сфере. Авторами был применен метод анализа научной литературы. Это исследование является одним из немногих исследований, включающих анализ научной литературы по ряду соседних стран, примыкающих с востока к Европейскому Союзу. Результаты показывают, что в рассмотренных странах в основном используются традиционные подходы к прогнозированию банкротства. В настоящее время начались попытки внедрения передовых методов и новых моделей, включающих использование нефинансовых переменных.*

***Ключевые слова.** Банкротство, научная методология, национальная экономическая специфика, риск банкротства, прогнозирование.*

Muntean N., Muntean Iu., Vertakova Yu.V.

RESEARCH REVIEW INTO THE BANKRUPTCY RISK-FORECASTING IN BELARUS, REPUBLIC OF MOLDOVA, RUSSIA AND UKRAINE IN COMPARISON WITH THE EXPERIENCE OF DEVELOPED COUNTRIES

***Abstract.** In highly developed countries, research in the field of bankruptcy risk prediction is characterized by a broad history. For example, in the USA, which can be considered a pioneer country, the first publications appeared at the beginning of the 20th century. In Belarus, the Republic of Moldova, Russia*

ГРНТИ 10.23.47

© Мунтян Н., Мунтян Ю., Вертакова Ю.В., 2018

Нели Мунтян – доктор наук, лектор департамента бухгалтерского учета, аудита и экономического анализа Академии экономических исследований Республики Молдова (г. Кишинёв).

Юлиан Мунтян – доктор наук, лектор Аграрного государственного университета Республики Молдова (г. Кишинёв).

Юлия Владимировна Вертакова – доктор экономических наук, профессор, директор Курского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с авторами (Мунтян Н.): Республика Молдова, Кишинев, ул. Митрополита Гавриила Банулеску-Бодони, 61 (Republic of Moldova, Chisinau, Mitropolit Gavriil Bănulescu-Bodoni str., 61). E-mail: nelimuntean8@gmail.com.

and Ukraine, because of political and economic reasons, interest in this issue arose in the early 1990s. For this reason, this article attempts to answer the following questions: 1) What is the level of the research on predicting bankruptcy risk in these countries? 2) How does this compare with global trends? Therefore, the main objective of this study is to analyse the level of research in the field of bankruptcy risk prediction in the Belarus, the Republic of Moldova, Russia and Ukraine compared to the latest global research trends. For this purpose, the method of analysis of the scientific literature was applied. This study is one of the few researches that involves the analysis of the scientific literature especially in some neighbouring countries with the eastern part of the European Union, and includes the following states: Ukraine, Russia, Belarus and the Republic of Moldova. The results show that traditional approaches to predicting business bankruptcy are generally used in these countries. Attempts have now begun to introduce advanced methods and new models involving the inclusion of non-financial variables.

Keywords. Bankruptcy, scientific methodology, national economic specifics, bankruptcy risk, forecasting.

Введение

Ежегодно на уровне Европейского Союза более 200 тыс. компаний становятся банкротами с прямой потерей более 1,7 млн рабочих мест [3-6]. Это – основная причина повышенного внимания Евросоюза к этой сфере. ЕС продвигает комплекс мер по регулированию банкротства, направленных не только на гармонизацию национального законодательства стран ЕС, но и на разработку европейской рамочной модели реструктуризации и управления банкротством. Поэтому важно вывести на первый план вопрос прогнозирования риска банкротства [19].

В высокоразвитых странах исследования в области прогнозирования риска банкротства имеют довольно обширную историю. Например, в США, которые можно считать страной-пионером, первые публикации на эту тему появились в начале XX века. В Беларуси, Республике Молдова, России и Украине по политическим и экономическим причинам, вследствие модернизации правовой и экономической систем в постсоветский период, интерес к этому вопросу возник в начале 1990-х годов. Данная статья пытается ответить на следующие вопросы: (1) Каков уровень развития исследований по прогнозированию риска банкротства в указанных странах? (2) Как это соотносится с мировыми тенденциями?

Основная цель данного исследования – проанализировать уровень исследований в области прогнозирования риска банкротства в Беларуси, Республике Молдова, России и Украине по сравнению с последними мировыми тенденциями. Для этого был применен метод анализа научной литературы. Это исследование является одним из немногих, включающих анализ научной литературы по ряду соседних стран, находящихся к востоку от ЕС (Украина, Россия, Беларусь и Республика Молдова). Результаты показывают, что в этих странах в основном используются традиционные подходы к прогнозированию банкротства бизнеса. В настоящее время начались попытки внедрения новых методов и моделей, включающих учет нефинансовых переменных.

Новизна и оригинальность проведенного исследования определяется использованием многомерного анализа, а также компаративного анализа, выполненного применительно к Беларуси, Республике Молдова, России и Украине в контексте международных исследований.

Обзор научной литературы

Исследования в области прогнозирования риска банкротства компании важны в контексте оптимизации процедур по делам о реструктуризации и несостоятельности. В развитых странах первые исследования по оценке банкротства относятся к началу 1920-х годов. Первое исследование было начато в США. Бивер [2] был первым экономистом, который использовал статистические методы для прогнозирования риска корпоративного банкротства. В 1968 году Альтман [1] создал одну из самых известных, а также первую модель прогнозирования банкротства, известную как «Z-score». С тех пор количество моделей банкротства увеличилось. В 1970-х годах было опубликовано более 28 исследований по моделям прогнозирования; в 1980-х годах – более 53; в 1990-х годах – более 70 исследований.

В 1970-х и начале 1980-х годов подвергался критике многомерный линейный дискриминантный анализ, что привело к появлению логит- и пробит-анализа в области прогнозирования корпоративного риска банкротства. Первыми авторами, использовавшими логистическую регрессию для прогнозирования риска банкротства корпораций, были Сантомеро и Винсо (1977) и Мартин (1977). В 1980 году Ольсон проанализировал банкротство компании с помощью логистической регрессии в целом [15].

Еще один значительный прорыв произошел в начале 1990-х годов. Развитие статистических и аналитических инструментов позволило использовать более сложные методы для анализа больших наборов данных, а именно использование непараметрических методов оценки корпоративного риска банкротства, особенно искусственных нейронных сетей. Основы этого метода заложили Одома и Шарда в 1990 году [14].

В последние годы также можно отметить группу новых методов прогнозирования риска банкротства корпораций, относящихся к методам мягких вычислений (Korol, 2010, 2013) [7, 8], которые включают, среди прочего, генетические алгоритмы (Shin and Lee, 2002), метод опорных векторов (Härdle et al., 2004), нечеткую логику (Michael et al., 2001) и алгоритмы роя, наиболее популярным из которых является алгоритм муравьиной колонии (Zhang, Wu, 2011; Martin et al., 2014). В отличие от традиционных статистических методов, таких как линейный многомерный дискриминантный анализ или логит- и пробит-анализ, эти методы обрабатывают информацию в случаях, которые трудно проиллюстрировать в форме алгоритмов, и делают это одновременно с символическим представлением знаний [9].

Так, Кандидо Перес и Марио Антао в 2018 г. [16] смогли выделить 123 различные модели для прогнозирования риска банкротства. Согласно их анализу, наиболее изученными странами в этой области или странами с наибольшим количеством опубликованных моделей являются США (30), Великобритания (21) и Испания (16), что составляет около 24%, 17% и 13% от общего числа моделей, соответственно.

В Центральной и Восточной Европе, в силу ряда факторов, особенно из-за геополитической ситуации и системной модернизации хозяйства, эта тема исследования стала изучаться только в 1990-е гг., именно в этот период появились первые случаи банкротства. Первоначально из-за отсутствия статистических баз данных в большинстве стран Центральной и Восточной Европы для оценки уровня риска банкротства использовались модели развитых стран. Впоследствии были проведены исследования, основанные на результатах ученых из развитых стран, и построены национальные модели оценки [13].

Из исследования литературы в этой области [13] можно сделать вывод, что, хотя институт банкротства был введен относительно поздно в Центральной и Восточной Европе, подход к прогнозированию риска банкротства на уровне юридических лиц в некоторых странах отличается от глобальных моделей. Обзор литературы показывает, что передовой мировой опыт находит отражение в исследованиях в Польше, Чехии и Словакии. Продвинутые модели также были разработаны в России, Эстонии, Венгрии и, в меньшей степени, на Украине. В Румынии и Литве классические методы использовались в основном для создания моделей прогнозирования банкротства с использованием только финансовых показателей. Болгария, Республика Молдова и Латвия считаются самыми слабыми в этой области исследований. В этих странах предпринимались уникальные попытки разработать национальные модели с использованием простейших статистических методов и применять только финансовые показатели в качестве зависимых переменных.

Методология исследования

Цель и исследовательские вопросы данной статьи раскрыты во Введении. Для достижения цели и решения этих вопросов нами был применен метод анализа научной литературы. Публикации, выбранные в качестве базы исследования, в основном были отобраны в период с 2016 по 2020 годы. Кроме того, в исследовании представлены результаты исследований по прогнозированию корпоративного риска банкротства в высокоразвитых странах, которые восходят к более раннему периоду. Эти результаты представлены как исторический очерк, также в них отражены последние мировые тенденции в прогнозировании корпоративного риска банкротства. Это дает введение в основные исследования и сравнительную основу для стран Центральной и Восточной Европы.

Результаты

1. Опыт Беларуси.

Институты банкротства в их ранней форме, как и в других постсоветских странах, появились в Беларуси в начале 1990-х годов. Изначально там действовал российский закон о банкротстве, и количество банкротств было небольшим. Оно не увеличивалось значительно до начала 21 века, достигнув, например, около 500 дел в 2001 г. и 1 150 дел в 2002 г. Это было следствием введения новых нормативных актов, направленных на гармонизацию законодательства Беларуси о несостоятельности с европейскими стандартами (Смольский, 2006) [17]. Поэтому до вступления в силу нового закона интерес к вопросу оценки риска банкротства компании был незначительным.

Интерес к этим вопросам особенно усилился во второй половине первого десятилетия XXI века, когда Савицкая оценила две национальные модели. Они были построены с использованием техники линейного многомерного дискриминационного и логит-анализа и предназначены для оценки риска банкротства компаний в аграрном секторе. Эти модели носят скорее теоретический, чем практический характер, и никогда официально не признавались в качестве инструмента для прогнозирования риска банкротства. Это связано с тем, что белорусское законодательство официально утвердило методологию оценки риска банкротства. Оно рассматривает три показателя, которые относятся к ликвидности и структуре финансирования.

Шакун и Скробко (2012) провели сравнительный анализ эффективности зарубежных моделей (Альтмана, Таффлера, Тишоу, Бивера, Федотова, Сайфулина, Кадыкова и Зайцева) и модели линейного дискриминантного анализа Савицкой и сравнили их результаты с методом расчета риска банкротства, установленного законодательством Республики Беларусь. Исследование проводилось на базе компаний аграрного сектора, поэтому неудивительно, что лучшие результаты были получены в национальной модели. Они также совпали с результатами белорусского аналитического инструмента, предусмотренного национальным законодательством.

Водоносова (2012) также провела сравнительный анализ зарубежных моделей, в том числе российских. Однако выборка для исследования была не очень многочисленной, так как в нее вошли всего 9 строительных компаний. Тем не менее, это показывает, что белорусские исследователи действительно пытались использовать зарубежные модели для оценки риска банкротства отечественных предприятий. Помимо традиционных методов, белорусские ученые также обратили внимание на возможность использования более сложных методов, таких как нечеткая логика, для прогнозирования банкротства.

2. Опыт Республики Молдова.

Молдавское законодательство о банкротстве претерпело интенсивную эволюцию от момента обретения государственной независимости до настоящего времени, кульминацией которой стало принятие в 2012 г. четвертого закона, регулирующего институт банкротства. К сожалению, законы о банкротстве 1992 и 1996 годов не являлись достаточными нормативными актами для решения вопросов, возникающих при разрешении дел о несостоятельности, тем более что они не регулировали никаких процедур, подобных процедурам пред-банкротства. Хотя Закон о банкротстве 2001 года явился крупным шагом вперед в регулировании процедур по несостоятельности, это был лишь первый шаг в упорядочении судебного разбирательства, в результате которого была включена процедура плана в качестве альтернативной процедуры ликвидации должника.

Важным шагом в упорядочении процедур по несостоятельности стало принятие в 2012 году закона о несостоятельности, который включает прогрессивную процедуру, называемую процедурой ускоренной реструктуризации. Хотя у нее есть название, аналогичное процедуре реструктуризации, которая является альтернативой процедуре банкротства, процедура ускоренной реструктуризации – это процедура, предшествующая банкротству, которая не может применяться к лицам, которые уже находятся в состоянии фактической несостоятельности.

До вступления в силу нового закона интерес к вопросу оценки рисков банкротства компании был незначительным. Интерес к этим вопросам особенно усилился во второй половине первого десятилетия XXI века, когда Михалачи (2011) [11] оценил национальную модель. Модель была построена с использованием линейных многомерных методов, дискриминационного анализа и предназначен для оценки риска всеобщего банкротства. Эта модель носит скорее теоретический, чем практический характер, она никогда официально не признавалась в качестве инструмента для про-

гнозирования риска банкротства. Это связано с тем, что закон Республики Молдова не устанавливает методологию оценки риска банкротства, а учитывает только соотношение между уставным капиталом и стоимостью чистых активов.

Однако один из соавторов данной статьи – Мунтян Н. (2019) [12, 13] разработала собственную модель анализа банкротства, изучая последствия коррупции, уровня экономического роста, качество управления и налогово-бюджетную политику в европейских странах. Исходя из полученных результатов, опыт европейских стран может оказаться решающим. Было установлено, что наиболее важными факторами, влияющими на количество корпоративных банкротств во всех странах, включенных в набор данных, являются коррупция, отсутствие свободы выражения мнения, свобода объединений, свободный доступ к СМИ и фискальная свобода.

3. Российский опыт.

После распада Советского Союза закон о банкротстве был принят в России 19 ноября 1992 года и вступил в силу 1 марта 1993 года. В первые два года его существования количество банкротств было незначительным и достигло чуть более 100 в 1993 г. и 240 в 1994 г. (Витрянский, 1999) [18]. Поэтому, как и в других странах Центральной и Восточной Европы, интерес к прогнозированию корпоративного банкротства возник относительно поздно по сравнению с развитыми странами.

Первые российские модели были построены с использованием в основном дискриминантного многомерного линейного анализа в середине 1990-х годов Сайфулиным и Кадыковым, Зайцевой, Давыдовой и Беликовым. Федорова и др. (2013) сравнили эффективность этих моделей с результатами, полученными с использованием моделей, созданных в развитых странах (Альтман, Спринггейт, Таффлер и Змиевский), и неожиданно было показано, что последние лучше предсказывают банкротства российских производственных компаний. Позже эти авторы построили национальные модели, используя следующие методы: линейный многомерный дискриминантный анализ, метод логит-анализа, деревья классификации и нейронные сети. Наилучшие результаты классификации были получены с использованием нейронных сетей, их общая точность достигла 88,8%.

Кроме того, исследования включали показатели, рекомендованные российским законодательством для расследования угрозы банкротства предприятий. Оказалось, что только 1 из 13 этих показателей был статистически значимым и обладал дискриминационной силой. В другой публикации Федорова и др. (2016) предложили изменить пороговые значения для получения максимальной эффективности для отечественных и зарубежных моделей в различных секторах. Зарубежные модели позволяли добиться более высокой результативности, и лучшей из них была модель Змиевского.

Более того, эти авторы построили свою собственную модель с использованием логит-анализа на выборке российских крупных и средних предприятий. В дополнение к вышеупомянутым моделям были построены национальные модели оценки риска неплатежеспособности предприятий с использованием линейного многомерного дискриминантного анализа: Федотова, 1995, Луговская, 2010; модель для малых и средних предприятий (Воронова, 2012); Бурганова, Салахиева (2015) предложили модель прогноза банкротства производителей строительных материалов в Республике Татарстан.

Новизна последней модели заключалась в том, что авторы рассматривали в качестве переменных среднегодовые темпы изменения определенных финансовых показателей, что позволило им в определенной степени динамизировать модель. Исследователи, которые оценивали национальные модели риска неплатежеспособности с использованием методов, отличных от многомерного линейного дискриминантного анализа, включают, среди прочего, Евростопову, построившую логит-модель, Макеева и Неретина (2013), которые применяли подходы Logit и Probit в дополнение к многомерному линейному дискриминантному анализу, упомянутому выше.

Модели, разработанные позже моделей указанных выше авторов, предназначены для компаний строительного сектора. Ширинкина и Валиуллина (2015) представили несколько иной подход к прогнозированию риска банкротства. Во-первых, они выбрали наиболее часто используемые метрики в различных отечественных и зарубежных моделях. Во-вторых, они изучили их влияние на риск банкротства и предложили упрощенную модель в виде «пирамиды риска несостоятельности».

Помимо оценки риска банкротства предприятий из различных секторов, в связи с банковским кризисом в России в 1998 году, большой популярностью пользовались исследования по прогнози-

рованию банкротства банков. Исследования выполнены как российскими, так и зарубежными исследователями: Пересецкий и др. (2004, 2011) применили кластерный анализ; Ланин и Веннет (2006) использовали логит-анализ и метод распознавания признаков; Каминский и др. (2012) использовали логит-модель.

4. Опыт Украины.

Украина получила независимость в 1991 году, а закон о банкротстве вступил в силу 1 июля 1992 года. Первые национальные модели прогнозирования банкротства украинских компаний появились в начале 21 века и были разработаны Мартыненко и Терещенко. Оба автора использовали метод линейного дискриминативного анализа для их оценки. Матвийчук (2010) [10] пришел к интересным выводам: он привел аргументы, подтверждающие утверждение, что иностранные модели не будут работать в украинских условиях. Поэтому Матвийчук разработал национальные модели, базирующейся на использовании методов линейного дискриминантного анализа и нечеткой логики с финансовыми показателями в качестве независимых переменных.

Сравнительный анализ эффективности моделей: Альтмана, Конана и Холдера, Лиса, Таффлера, Спрингейта, Бивера, универсальной модели на основе дискриминантной функции, Чепурко, Сайфуллина, Кадыкова и Сумы был проведен Друзиным (2013) на выборке. 15 предприятий. Оказалось, что наилучшие результаты были достигнуты с использованием моделей Springate, Lis и Beaver. Автор также указал, что одной из основных проблем при прогнозировании банкротства украинских компаний является низкая достоверность общедоступных финансовых данных.

Интересная концепция модели прогнозирования банкротства предприятий была предложена Козаком и соавт. (2013). Она сочетает количественные и качественные переменные, создавая причинно-следственные связи. Авторы использовали комбинацию нечеткой логики и когнитивных технологий для построения модели. Этот метод известен теоретически как нечеткие когнитивные карты. Но авторы, помимо представления концепции этой модели, не показали, как ее следует реализовать на практике.

Корнилюк (2014) провел исследование ключевых факторов, определяющих риск банкротства украинских банков. Было показано, что банки с иностранным капиталом гораздо меньше подвержены риску банкротства, чем банки с внутренним капиталом. Нескородева и Пустовгар (2015) использовали нейронную сеть Кохонена и финансовые показатели для построения модели, позволяющей оценить риск банкротства компаний черной металлургии.

В 2015 году Клебан (2015) предложил использовать нечеткую логику для прогнозирования неплатежеспособности предприятий. Он использовал алгоритм Такаги-Сугено с финансовыми показателями в качестве независимых переменных. Литвин (2015) разработал модели для прогнозирования банкротств страховщиков, используя технику машины поддержки. Клебанова и др. (2016) разработали на основе 12 обанкротившихся и 24 небанкротных предприятий модель прогнозирования банкротства предприятий аграрного сектора. С этой целью они применили концепцию, сочетающую искусственные нейронные сети и нечеткую логику.

Обсуждение

На основе проведенного обзора литературы в таблицах 1 и 2 представлены наиболее важные выводы. В частности, в таблице 1 представлена историческая эволюция методов, используемых при прогнозировании банкротства. В таблице рассчитана доля моделей, используемых для прогнозирования риска банкротства, в общем количестве моделей, разработанных для конкретных периодов.

Согласно данным таблицы 1, наиболее часто используемым методом создания прогнозной модели является дискриминантный анализ. Если в 1960-1970 годах из общего числа методов в 70% моделей использовался метод линейного дискриминантного анализа, то в настоящее время этот метод больше используется в слаборазвитых странах (Беларусь, Украина, Молдова). На втором месте находятся нейронные сети, доля их использования при создании моделей прогнозирования банкротства значительно выросла за последние 20 лет. Однако следует отметить, что разница между нейронными сетями и логит-анализом практически не заметна. Более того, в некоторых странах (Республика Молдова) в настоящее время для прогнозирования риска банкротства все еще используются финансовые коэффициенты, рассчитываемые только на основе данных, взятых из финансовой отчетности.

В таблице 2 указаны и проанализированы три наиболее важных направления, а именно методы, используемые для разработки национальных моделей прогнозирования корпоративного банкротства, типы переменных и информация о секторальных моделях, применяемых в следующих государствах: Беларусь, Республика Молдова, Россия и Украина.

Таблица 1

**Историческая эволюция методов, используемых для прогнозирования банкротства
(составлено авторами)**

Период	Финансовые коэффициенты	Метод линейного дискриминантного анализа	Логит- и пробит-анализ	Искусственные нейронные сети	Другие методы прогнозирования банкротства
1908 - 1960	90%	-	-	-	10%
1960 - 1970	15%	70%	-	-	15%
1970 - 1980	10%	50%	10%	-	30%
1980 - 1990	5%	50%	27%	3%	15%
2000 - 2004	5%	20%	25%	30%	20%
2004 - 2019	5%	15%	20%	50%	10%

Таблица 2

**Краткое изложение исследований по прогнозированию риска банкротства корпораций
в Беларуси, Республике Молдова, России и Украине (составлено авторами)**

Страны	Используемые методы	Переменные	Отраслевые модели
Беларусь	множественный дискриминантный линейный анализ и логит-метод	финансовые коэффициенты	сельскохозяйственный сектор
Республика Молдова	множественный дискриминантный линейный анализ	финансовые коэффициенты	универсальная модель
Россия	множественный дискриминантный линейный анализ, логит- и пробит-анализ, искусственные нейронные сети, деревья классификации, пирамида рисков неплатежеспособности, кластерный анализ	финансовые коэффициенты, в случае макроэкономических показателей и институциональных показателей банков	малые и средние предприятия, производители строительных материалов, строительный сектор и банки
Украина	множественный дискриминантный линейный анализ, метод нечеткой логики, нейронная сеть Кохонена, алгоритм Такаги-Сугено	финансовые коэффициенты, в случае банков – качественные факторы (например, структура капитала)	банки, металлургическая промышленность, аграрный сектор

Таблица 2 показывает, что самые передовые методы используются в России и Украине, в то время, как только классические методы внедрены в Беларуси и Республике Молдова. В России и Украине, помимо финансовых показателей, в качестве независимых переменных использовались другие переменные. В Беларуси и Республике Молдова использовались только финансовые показатели. В большинстве стран разработаны отраслевые модели. Исключение составляет Республика Молдова, в которой создана только одна универсальная модель. Наибольшее количество предложений отраслевых моделей зарегистрировано в России.

Выводы

В связи с очевидными политическими и экономическими изменениями, институт банкротства в странах Центральной и Восточной Европы стал изучаться лишь в первой половине 1990-х годов. В

этот период появились первые дела о банкротстве, что вызвало интерес к прогнозированию риска банкротства предприятий. Из-за отсутствия статистических материалов в этих странах изначально использовались зарубежные модели. Лишь позже были внедрены более совершенные решения, известные в развитых странах, и построены национальные модели.

Согласно анализу литературы, хотя институт банкротства был введен в Центральной и Восточной Европе относительно поздно, с точки зрения исследований прогнозов риска банкротства предприятий, в настоящее время некоторые страны не превысили первичный уровень использования моделей. Глобальный обзор литературы показывает, что лучшие практики в этих 4 странах отражены в исследованиях, проведенных в России. Усовершенствованные модели разработаны и в Украине. Беларусь и Республика Молдова являются самыми слабыми в этой области исследований. В этих странах предпринимались отдельные попытки разработать национальные модели с использованием простейших статистических методов и применения только финансовых показателей в качестве независимых переменных.

Также следует отметить, что некоторые из этих стран характеризуются определенными специфическими аспектами, влияющими на развитие исследуемого в данной статье направления исследований. В России и Беларуси методология оценки риска корпоративного банкротства включена в законодательные акты, но эффективность предложенных инструментов не подтверждена исследованиями. Закон Республики Молдова не устанавливает методологию оценки риска банкротства, а учитывает только соотношение между уставным капиталом и стоимостью чистых активов. Более того, исследования, проведенные в Украине, показали, что вероятность банкротства местных банков ниже для банков с иностранным капиталом.

Что касается разработки прогнозов банкротства, также стоит отметить различия, которые могут возникнуть при применении разных стандартов бухгалтерского учета. Различные результаты также получаются, когда финансовая отчетность подготовлена в соответствии с национальными или международными стандартами бухгалтерского учета. Все указанные обстоятельства приводят к выводу о необходимости дальнейших исследований в рассмотренной области, которые рекомендуется вести по двум основным направлениям: во-первых, разработка национальных универсальных и отраслевых продвинутой модели, во-вторых, гармонизация национальных моделей с принятыми к использованию в зарубежных странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Altman E.I.* Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // *The Journal of Finance*. 1968. № 23. P. 589–609.
2. *Beaver W.H.* Financial ratios as predictors of failure // *Journal of Accounting Research*. 1966. Vol. 5. P. 71–111.
3. Programme d'action la corruption adopté par le Comité des Ministres / Conseil de l' Europe. Strasbourg, 1996.
4. Press release. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3802_en.htm (дата обращения 22.02. 2020).
5. EU law. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex:32000R1346> (дата обращения 22.02. 2020).
6. Document 52016PC0723. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=COM:2016:723:FIN> (дата обращения 22.02. 2020).
7. *Korol T.* Early Warning Systems of Enterprises to the Risk of Bankruptcy. Warszawa: Wolters Kluwer, 2010.
8. *Korol T.* Forecasting bankruptcies of companies using soft computing techniques // *Finansowy Kwartalnik Internetowy "e-Finanse"*. 2010. № 6. P. 1–14.
9. *Korol T.* A new Approach to Ratio Analysis in an Enterprise. Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2013.
10. *Matviychuk A.* Bankruptcy Prediction in Transformational Economy: Discriminant Analysis and Fuzzy Logic Approaches // *Fuzzy Economic Review*. 2010. № 15. P. 21–38.
11. *Mihalahi R.* Previzionarea falimentului la întreprinderile din Republica Moldova // *Studia Universitatis. Revisă Științifică a Universității de Stat din Moldova*. 2011. № 7 (47).
12. *Muntean N., Crețu R.C., Muntean I.* The impact of fiscal policies on corporate insolvencies in the european countries. In: *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development*. 2019. Vol. 19, Issue 2.
13. *Muntean N., Plotnikov V., Anghel I., Cișmașu I.D.* The impact of corruption on corporate insolvencies in the Central and Eastern Europe countries // *Quality – Access to Success*. 2019. Supplement 2, Vol. 20. P. 408-415.

14. *Odom M.D., Sharda R.* A Neural Network Model for Bankruptcy Prediction // Paper presented at IEEE International Conference on Neural Network, San Diego, CA, USA, June 17–21. 1990. Vol. 2.
15. *Ohlson J.A.* Financial Ratios, and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // *Journal of Accounting Research*. 1980. № 18. P. 109–131.
16. *Peres C., Antão M.* The use of multivariate discriminant analysis to predict corporate bankruptcy: A review AESTIMATIO // *The IEB International Journal of Finance*. 2017. № 14. P. 108-131.
17. *Smolski A.P.* Tendencies and Problems of Economical Insolvency (Bankruptcy) Institution Development in Belarus: 1991–2005. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://refor.socionet.ru/files/Tendencies.doc> (дата обращения 20.06. 2020).
18. *Vitryansky V.V.* Insolvency and Bankruptcy Law Reform in the Russian Federation // *McGill Law Journal*. 1999. № 44. P. 409–432.
19. *Мунтян Н.* Банкротство компаний: обзор методических подходов // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии*. 2018. № 4 (38). С. 37-39.

Князьнеделин Р.А.

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности оценки эффективности деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса. Являясь хозяйствующими субъектами, эти предприятия должны оцениваться по экономическим критериям. Важнейшим из такого рода критериев является прибыль. В то же время, они решают важные задачи в сфере военной безопасности страны. Это требует использования для оценки эффективности их работы специальных военно-экономических критериев.*

***Ключевые слова.** Оборонно-промышленный комплекс, экономическая эффективность, военно-экономическая эффективность.*

Knyaznedelin R.A.

FEATURES OF EFFICIENCY ASSESSMENT IN THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX

***Abstract.** The article discusses the features of assessing the effectiveness of the enterprises of the military-industrial complex. As economic entities, these enterprises must be evaluated according to economic criteria. The most important of these criteria is profit. At the same time, they solve important tasks in the field of the country's military security. This requires the use of special military-economic criteria to assess the effectiveness of their work.*

***Keywords.** Defense-industrial complex, economic efficiency, military-economic efficiency.*

В общем случае в экономической литературе под эффективностью, как правило, понимают относительную характеристику оцениваемой системы, которая соотносит между собой степень достижения ее цели функционирования (результат, целевой эффект) и количество затраченных при этом ресурсов [1-3 и др.]. Для сугубо экономической деятельности конструирование показателя эффективности не представляет особой сложности, т.к. и результат деятельности фирмы (выручка), и ресурсные затраты (издержки) выражаются в денежной форме, поэтому такого рода показателем является прибыль, рассчитываемая как разница между выручкой и издержками, а критерием эффективности, позволяющим выстроить оптимальную стратегию поведения фирмы, – максимизация прибыли:

$$\{\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Издержки}\} \rightarrow \max. \quad (1)$$

Для систем, функционирующих в других областях человеческой деятельности, т.е. строго говоря неэкономических или «отчасти экономических», показатели эффективности приобретают более сложный вид. Это определяется тем обстоятельством, что результаты (целевые эффекты) этих систем не могут быть выражены в денежной форме, в силу их качественно иной природы. Например, применительно к системе здравоохранения, которая не ориентирована на решение экономических

ГРНТИ 06.71.67

© Князьнеделин Р.А., 2020

Радислав Алексеевич Князьнеделин – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник 33 ЦНИИИ Минобороны России (г. Вольск-18).

Контактные данные для связи с автором: 412918, Саратовская обл., Вольск-18, Краснознаменная ул., 1 (Russia, Saratov reg., Volsk-18, Krasnoznamennaya str., 1). Тел.: 8 (84593) 5-38-37.

задач, для которой имеются лишь экономические (ресурсные) ограничения, О.Г. Крестьянинова указывает [4, с. 12]:

«В силу сложной природы медицинской услуги, оценивать эффективность целесообразно по трем направлениям, связанных с воздействием на: экономику, социальную сферу и собственно медицинскую деятельность... Предложено учитывать как объективные показатели оценки эффективности (например ... рациональность использования коечного фонда стационаров и др.), так и субъективные (степень удовлетворенности пациентов / клиентов полученными медицинскими услугами, уровень доверия к медицинским услугам в обществе и др.)... Специфика оценки эффективности рассматриваемой сферы деятельности состоит еще и в том, что при количественной оценке требуется учет ограничений качественного характера. Эти ограничения связаны со смертностью. В том случае, если медицинская деятельность выполняется качественно и эффективно, показатели смертности падают».

С этим мнением сложно не согласиться. Попытки измерять эффективность медицины и – особенно – общественного здравоохранения сугубо экономическими показателями, как показал национальный и международный опыт борьбы с пандемией Covid-19 [5], приводит к плачевным последствиям, в силу того, что противоинфекционные службы в нормальных условиях, когда всплеск инфекционных заболеваний не наблюдается, не приносят и не могут приносить никаких экономически значимых результатов. Но это не является поводом для их ликвидации, т.к. они выполняют важную роль в осуществлении государством одной из его системообразующих функций – защитной [6].

В то же время, экономическая неизмеримость, в общем случае, конечного эффекта противоинфекционной деятельности не означает, что на нее необходимо расходовать все имеющиеся ресурсы. В силу альтернативности, присущей экономическим процессам, а также естественно присущей ресурсам ограниченности, их расходование (как правило, в денежном выражении) следует соотносить с получаемым целевым эффектом (всегда имеющим неденежное выражение), формируя дробный показатель специальной эффективности.

В сфере обеспечения военной безопасности государства для оценки эффективности деятельности широко используется понятие военно-экономической эффективности (ВЭЭ) [7], которое базируется на вышеописанном подходе. В его основе лежит соотношение (в виде частного от деления) некоего военного целевого эффекта с ресурсными затратами, которые, в конечном итоге, могут быть выражены как денежные издержки, с последующей максимизацией этого соотношения:

$$\{ВЭЭ = \text{Военный_эффект} / \text{Издержки}\} \rightarrow \max. \quad (2)$$

Но такой подход, как правило используется по отношению к организационным и социальным системам, которые лишь с большой долей условности могут быть названы экономическими. Например, когда речь идет о вооруженных силах страны, то экономические процессы в них, конечно же, протекают (в части производства, например, ремонтных работ в отношении эксплуатируемой техники, организации питания военнослужащих и их банно-прачечного обслуживания и др.), но они носят второстепенный, вспомогательный, обеспечивающий характер. При этом, в последние десятилетия наблюдается тенденция «вытеснения» их за пределы собственно военной организации в рамках проводимых мероприятий по аутсорсингу [8-10 и др.].

Основное предназначение военной организации страны – иное: «Вооруженные Силы Российской Федерации предназначены для отражения агрессии, направленной против Российской Федерации, для вооруженной защиты целостности и неприкосновенности территории Российской Федерации, а также для выполнения задач в соответствии с федеральными конституционными законами, федеральными законами и международными договорами Российской Федерации» (ст. 10, п. 2 Федерального закона от 31 мая 1996 г. № 61-ФЗ «Об обороне»).

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) же, в первую очередь, является системой экономической, хотя и решающей важные задачи в сфере обеспечения обороны. В этой связи, изложенный выше подход к оценке его эффективности может использоваться, но лишь отчасти. Каковы же границы этого частичного возможного применения? Рассмотрим этот вопрос более детально.

Обратимся к внешним условиям функционирования ОПК как интегрированной экономической системы мезоуровня. В экономических исследованиях выделяют различные типы институциональных и ситуационных факторов, определяющих условия функционирования конкретных экономи-

ческих систем и объектов. Но, в контексте поставленного нами исследовательского вопроса эти классификации не имеют определяющего значения. Более важно то, в каком состоянии находится сопряженная с ОПК система обеспечения военной безопасности страны.

В военно-специальной литературе принято выделять состояние мирного времени и военного времени, правовые основания для перевода страны из одного из этих состояний в другое определены Федеральным конституционным законом от 30 января 2002 г. № 1-ФКЗ «О военном положении». Как установлено в ст. 5 указанного закона, «режим военного положения определяется настоящим Федеральным конституционным законом и включает в себя комплекс экономических, политических, административных, военных и иных мер, направленных на создание условий для отражения или предотвращения агрессии против Российской Федерации». Если вся страна или какие-то ее отдельные территории переведены на военное положение, принято говорить, что они действуют по правилам военного времени. Основным правилом, при этом, является безусловный приоритет решения оборонных задач. На их решении сосредотачиваются все ресурсы.

Заметим, что режим военного положения и, соответственно, военного времени имеет строгую правовую регламентацию и свидетельствует о наличии критических угроз не только для военной безопасности страны, но и для ее суверенитета и самого факта существования. В реальности о введении военного положения речь зачастую не идет, но уровень угроз военной безопасности может оказаться столь значительным, что это потребует концентрации основных ресурсов на их нейтрализации (как это было, например, при проведении контртеррористических военных операций на Северном Кавказе в 1990-х гг., когда военное положение формально не вводилось), в частности – активизации производственной деятельности предприятий ОПК. Условно назовем такую ситуацию «угрожающая обстановка».

Если в военное время (и это подтверждает опыт Великой Отечественной войны) действует принцип «Всё для фронта, всё для победы», и ресурсные затраты рассматриваются лишь как ограничения, что связано с естественной ограниченностью ресурсов, то в условиях угрожающей обстановки указанный принцип не применим, но встает вопрос максимально полного задействования потенциала ОПК для военно-технического обеспечения решаемых оборонных задач с тем, чтобы максимально смягчить или же вовсе нейтрализовать угрозы военной безопасности Российской Федерации. Фактически, в рассматриваемой ситуации в управлении ОПК начинает преобладать плановое начало, рыночные аспекты его функционирования отходят на второй план.

В этом случае для оценки результатов деятельности ОПК может быть использован подход, заданный формулой (2). При этом, если с исчислением издержек вопросов не возникает, эти издержки легко определить на макроуровне как объемы финансирования государственных закупок вооружений, а на микроуровне (для отдельного предприятия) – на основе данных бухгалтерского учета, то исчисление военного эффекта требует специальной методики [11]. Ее структурная схема приведена на рисунке (содержание самой этой методики мы здесь не описываем, так как это детально сделано в указанной публикации).

Рассматриваемая методика основана на расчете изменения боевого потенциала группировок войск, решающих оборонные задачи в угрожающей обстановке, который, в свою очередь, определяется их укомплектованностью вооружением. Конечный расчетный показатель методики: $V_{ГВ}$ – степень достижения боевого потенциала группировки войск. Этот параметр имеет смысл тот же смысл, что и параметр «Военный эффект», используемый в формуле (2). Очевидно, что в рассматриваемых условиях функционирования предприятий ОПК должно быть обеспечено максимально полное соответствие требуемого и фактического боевого потенциала группировок войск, т.е.:

$$V_{ГВ} \rightarrow \max; V_{ГВ} \leq 1. \quad (3)$$

При этом, с одной стороны, имеются ресурсные ограничения на их деятельность, определяемые допустимыми максимально возможными объемами бюджетных средств C_{\max} , выделяемых на решение задач технического оснащения группировок войск. Реальные издержки C не могут превысить этого объема, т.е.:

$$C \leq C_{\max}, \quad (4)$$

с другой стороны, сами эти средства должны быть использованы максимально эффективно. То есть, модифицируя формулу (2), можно записать:

$$E = V_{ГВ} / C \rightarrow \max, \quad (5)$$

где E – показатель эффективности оборонно-промышленного комплекса в условиях «угрожающей обстановки».

Параметр эффективности E служит для ее количественного оценивания (единица измерения – усл. ед. / руб.) и может использоваться при изучении эффективности функционирования ОПК в динамике, с другой стороны, критерий (5), выраженный в экстремальной форме, позволяет выбирать субоптимальный вариант организации работы предприятий ОПК. Мы говорим не о строгой оптимальности, а о субоптимальности, т.к. анализу с его использованием подвергается не все возможное множество вариантов действий, а лишь некое ограниченное по мощности множество предвзятительно одобренных альтернатив.

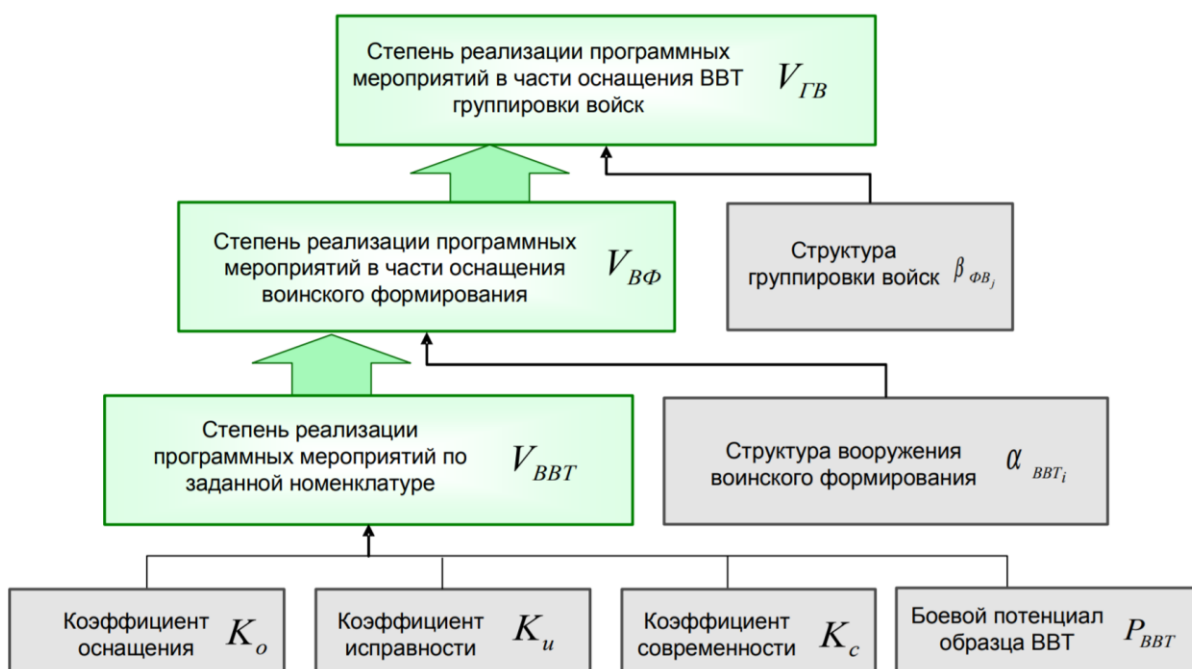


Рис. Схема определения целевого военного эффекта от деятельности предприятий ОПК [11]

В «нормальной обстановке», когда уровень военных и иных аналогичных угроз военной безопасности страны менее существенен, собственно экономические, рыночные аспекты деятельности предприятий ОПК выходят на первый план. То есть, плановое начало в управлении ОПК несколько ослабевает (хотя и не исчезает полностью, что связано с необходимостью решения ответственных задач в рамках выполнения Государственной программы вооружения и Государственного оборонного заказа), а рыночное начинает доминировать.

В этих условиях на уровне отдельного предприятия, которое, как правило, существует (в соответствии с положениями российского гражданского законодательства) в той или иной организационно-правовой форме коммерческой организации, вопрос критериальной базы оценки эффективности деятельности решается очевидным образом. Для этой оценки, в общем случае, используется критерий максимизации прибыли (1) (со всеми оговорками, обусловленными спецификой деятельности конкретного предприятия, горизонтом планирования его менеджмента, особенностями институциональной среды и др.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С. Оценка эффективности регулирования пространственного развития региона в условиях поляризации // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. № 4 (22). С. 20-25.
2. Григорян А.Р. Методика сравнительной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария "управления по результатам" // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 169-174.

3. *Карпова Г.А., Ткачев В.А., Долженко Д.Е.* Кластерный подход в повышении эффективности управления межрегиональными туристскими проектами // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 2 (110). С. 58-62.
4. *Крестьянинова О.Г.* Развитие рынка медицинских услуг в условиях информатизации общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб., 2019.
5. *Вертакова Ю.В., Плотников В.А.* Развитие тенденций мирового кризиса под влиянием пандемии COVID-19 // Экономика коронакризиса: вызовы и решения. Сборник научных трудов / под ред. Р.М. Нижегородцева. М., 2020. С. 32-35.
6. *Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика: монография. СПб., 2013.
7. *Бычков А.В., Стулов С.В., Курбанов А.Х.* Оценка военно-экономической эффективности применения логистического потенциала коллективных сил оперативного реагирования // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2017. № 4 (58). С. 28-33.
8. *Котляров И.Д., Курбанов А.Х.* Практический аутсорсинг: проблемы и пути решения: монография / Военная акад. тыла и трансп. им. А.В. Хрулёва. СПб., 2012.
9. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Аутсорсинг: история, методология, практика: монография. М.: ИНФРА-М, 2012.
10. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения // Управленческое консультирование. 2011. № 3 (43). С. 123-131.
11. *Буравлев А.И., Гладышевский В.Л., Пьянков А.А.* Методика формирования агрегированного показателя эффективности реализации государственной программы вооружения // Вооружение и экономика. 2013. № 3 (24). С. 6-10.



Плотников В.А.

ПАНДЕМИЯ COVID-19 И ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН: НЕКОТОРЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ

Аннотация. В статье даны некоторые оценки и интерпретации результатов социологического опроса россиян, касающегося их отношения и поведенческих реакций на пандемию новой коронавирусной инфекции и на действия властей по борьбе с ней. Установлен высокий уровень доверия населения к действиям властей, что является важным аспектом для выстраивания политики выхода из пандемического кризиса.

Ключевые слова. Поведение населения, самоизоляция, пандемия Covid-19, государственная политика, социальные трансформации.

Plotnikov V.A.

THE COVID-19 PANDEMIC AND THE BEHAVIOR OF THE RUSSIANS: SOME OBSERVATIONS

Abstract. The article gives some estimates and interpretations of the results of a sociological survey of Russians. This survey dealt with the attitude of the population and behavioral responses to the pandemic of the new coronavirus infection and the actions of the authorities to combat it. A high level of public confidence in the actions of the authorities has been established, which is an important aspect for building a policy to overcome the pandemic crisis.

Keywords. Population behavior, self-isolation, Covid-19 pandemic, government policy, social transformations.

Пандемия Covid-19, пожалуй, стала главным событием 2020 года, внеся смятение в политические, социальные, экономические и многие другие процессы, определяющие жизнедеятельность современного общества [1]. Как известно, первые заболевшие новой коронавирусной инфекцией были официально зарегистрированы в Китае в декабре 2019 года. Затем вспышка инфекционного заболевания, несмотря на карантинные меры, предпринимавшиеся китайскими властями, вышла за пределы этой страны и стала стремительно распространяться по миру (здесь высокая коммуникационная связность глобализованного мира, которую как важное качественное отличие современного цивилизационного развития неоднократно называли многие специалисты [2, 3, 4], сыграла с человечеством «злую шутку»). В итоге уже в марте 2020 года Всемирной организацией здравоохранения была объявлена пандемия, а в России ограничительные меры стали вводиться с конца марта.

ГРНТИ 04.21.51

© Плотников В.А., 2020

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии».

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: Plotnikov.v@uneccon.ru.

Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации».

Данная статья была подготовлена в конце апреля, возможно, к моменту ее публикации уже произойдут изменения, о которых автор пишет, как о маловероятных. Возможно, напротив, какие-то предсказания не сбудутся. Динамика социальных процессов в мире и в России под влиянием Covid-19 существенно трансформировалась. Все чаще сегодня не только публицисты и политики, но и серьезные ученые говорят о том, что постпандемичная реальность изменится, она будет новой. Отчасти мы согласны с такой оценкой. В то же время, возникает вопрос – а что именно изменится? Какие социальные институты претерпят те или иные трансформации?

По мнению автора, основные изменения следует искать в моделях поведения людей. И о том, каковы они и к каким последствиям могут привести, можно судить по результатам репрезентативных опросов населения. Данная статья подготовлена на основе авторской аналитической выборки из результатов опроса, проведенного ВЦИОМ и АНО «НИЦ «Особое мнение» (доступен в Интернете по адресу: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10256>, дата обращения 27.04.2020 г.). Мы не ставим своей целью проводить полный анализ представленных результатов, указанного опроса, т.к. это не входит в задачи нашего исследования, мы предполагаем обратить внимание лишь на некоторые моменты, наиболее существенные в исследуемом нами контексте.

Авторские суждения выражены в комментариях к отдельным результатам опроса, скомпонованным автором и представленным далее в табличном виде.

Таблица 1

Вопрос опроса: «В какой степени Вы сами намерены соблюдать или не соблюдать относящиеся к Вам правила самоизоляции?» (закрытый вопрос, один ответ, %). Относительно поведения других людей (последняя графа таблицы «Другие люди»), вопрос звучал так: «Как Вы полагаете, в какой степени большинство Ваших знакомых, друзей и родных будут соблюдать или не соблюдать относящиеся к ним правила самоизоляции?» (закрытый вопрос, один ответ, %), с соответствующей стилистической модификацией вариантов ответа										
Вариант ответа	Всего	Мужчины	Женщины	18-24 года	25-34 лет	35-44 лет	45-54 лет	55-64 лет	65 лет и старше	Другие люди
Буду обязательно соблюдать весь период в полном объеме	39	32	45	46	33	36	34	42	46	24
Буду стараться соблюдать сколько смогу	43	44	42	46	42	38	43	45	46	59
Не уверен, что получится соблюдать в полном объеме и весь период	8	10	6	3	10	12	9	7	4	10
Уверен, что не получится соблюдать в полном объеме и весь период	8	12	5	4	12	13	13	5	3	4
Затрудняюсь ответить	2	2	2	1	3	1	1	1	1	3

Авторский комментарий к таблице 1. Обращает на себя внимание высокая степень готовности опрошенных «обязательно» либо «стараться» соблюдать установленные правила самоизоляции, такую линию личного поведения декларировали 82% опрошенных, при этом различия по половозрастным группам сравнительно невелики. Что еще более важно, опрошенные полагают, что и другие, лично знакомые им, люди также в целом будут «обязательно» либо «стараться» соблюдать установленные правила примерно в той же степени (83%). В этой связи можно признать, что имеющиеся факты демонстративного невыполнения требований, направленных на социальное дистан-

цирование, являются нетипичным для россиян типом поведения. Это – девиантное поведение, которое если и не осуждается, то не одобряется большинством граждан.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что женщины в целом демонстрируют более «законопослушное» поведение. Также интересна практически идентичная картина в мнениях наиболее молодой (18-24 года) и наиболее возрастной (65 лет и старше) групп опрошенных. Нам представляется, что это объясняется присущими этим группам социальным ролям. Многие женщины, в силу естественных причин, связанных с рождением и воспитанием детей, с большей готовностью соглашаются выполнять ограничения, находясь дома. Аналогично, молодежь и пенсионеры несут меньшую социальную нагрузку в виде ответственности за материальное благополучие родных и близких, поэтому проявляют согласие выполнять режим самоограничения.

Таблица 2

Вопрос опроса: «В целом Вы скорее поддерживаете предпринимаемые руководством Вашего региона меры по установлению режима самоизоляции граждан для борьбы с коронавирусом или скорее не поддерживаете? Если Вы ничего об этом не знаете, то так и скажите» (закрытый вопрос, один ответ, %)			
Категория опрошенных	Скорее поддерживаю	Скорее не поддерживаю	Затрудняюсь ответить
Всего	75	13	12
Мужчины	68	19	13
Женщины	81	9	10
18-24 года	74	14	12
25-34 лет	64	23	13
35-44 лет	70	20	10
45-54 лет	75	11	13
55-64 лет	84	7	9
65 лет и старше	85	4	11
Москва и Санкт-Петербург	73	19	8
Города-миллионники	82	13	5
500-950 тыс. жителей	79	15	7
100-500 тыс.	76	15	9
Менее 100 тыс.	71	13	16
Сёла	76	9	14

Авторский комментарий к таблице 2. Действия властей, связанные с введением ограничительных мер, «скорее поддерживает» абсолютное большинство опрошенных, независимо от пола, возраста и места постоянного проживания. Соответствующий ответ на данный вопрос дали 75% опрошенных. Если исключить из рассмотрения тех, кто затруднился ответить, то соотношение между теми, кто «скорее поддерживает» и «скорее не поддерживает» меры властей по установлению режима самоизоляции граждан для борьбы с коронавирусом, составит 85 : 15. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне консолидации населения, доверии к действиям властей.

Интересно рассмотреть реакцию людей, проживающих в разных по размеру населенных пунктах. Если говорить о городах, то проявляется четкая зависимость: чем крупнее город, тем большее число опрошенных «скорее поддерживают» предпринимаемые руководством региона проживания меры по установлению режима самоизоляции граждан для борьбы с коронавирусом. Вероятно, это связано с более четким осознанием жителями крупных городов опасностей инфекционного заболевания, в силу большей скученности населения, большего числа социальных контактов, более развитых городских коммуникаций и т.д.

«Выбиваются» из этой зависимости Москва и Санкт-Петербург, население которых настроено более скептически при оценке действий региональных властей. Это можно объяснить двумя обстоятельствами. Во-первых, столичные мегаполисы лидируют по числу инфицированных, в связи с чем жесткость принимаемых в них мер более высокая, что вызывает отторжение у части населения. Во-вторых, именно здесь, по нашему мнению, больше процент «коронаскептиков», что объективно определяется большим социальным и культурным разнообразием населения этих крупнейших в стране городов и окружающих их агломераций.

Таблица 3

Вопрос опроса: «Как Вы считаете, власти Вашего региона предпринимают достаточные, недостаточные или избыточные меры для предотвращения дальнейшего распространения коронавируса в Вашем регионе?» (закрытый вопрос, один ответ, %)									
Вариант ответа	Все опрошенные	Мужчины	Женщины	18-24 года	25-34 лет	35-44 лет	45-54 лет	55-64 лет	65 лет и старше
Меры избыточные	6	7	5	5	9	6	5	5	3
Меры достаточные	55	50	60	59	51	56	60	55	54
Меры недостаточные	24	27	21	28	29	25	24	22	17
Ничего не знаю о принятых мерах	10	10	9	4	7	8	7	11	18
Затрудняюсь ответить	5	6	5	4	5	6	5	6	8

Авторский комментарий к таблице 3. Лишь 6% опрошенных полагают, что меры, предпринимаемые властями, являются избыточными. При этом более половины (55%) считают их достаточными, а около четверти (24%) – напротив – недостаточными, следовательно, нормально воспримут их усиление (ужесточение). Как и ранее, отмечается довольно высокая однородность оценок по половозрастным группам, что свидетельствует о наличии в обществе консенсуса по рассматриваемому вопросу. При этом, как и ранее, более мягкую позицию при оценке предпринимаемых мер высказывают опрошенные женщины.

Обращает на себя внимание возрастная группа 25-34 лет: при ответах на данный вопрос, оценки этих респондентов наиболее отличаются от средних (такой же эффект наблюдался и при ответах на другие вопросы, но здесь отличия наиболее существенны), при этом, у них самый высокий разброс. Считают, что «меры достаточны» лишь 51% опрошенных (тем не менее, это все равно более половины), 9% (самая высокая доля среди всех групп) уверены, что они «избыточны», одновременно 29% (также самая высокая доля среди всех групп), напротив, оценивают их как «недостаточные».

Таблица 4

Вопрос опроса: «Сейчас я зачитаю несколько возможных мотивов отказа от поддержки реализуемых мер, а Вы выберите тот, который является для Вас главным» (закрытый вопрос, один ответ, % от тех, кто не поддерживает меры, предпринимаемые властями региона по борьбе с коронавирусом)	
Вариант ответа	Всего
Должен зарабатывать на жизнь	33
Не верю в опасность коронавируса и считаю происходящее политической манипуляцией	14
Считаю все эти меры неэффективными	11
У меня хороший иммунитет, и я не боюсь заразиться	10
Убежден, что переболеть все равно предстоит, и считаю, что пусть это лучше случится сейчас	8
Вообще не доверяю властям	5
Не могу сидеть взаперти	3
Другое	1
Затрудняюсь ответить	15

Авторский комментарий к таблице 4. Основной причиной, обуславливающей отсутствие поддержки населением ограничительных мер, предпринимаемых властями, является экономическая. Треть всех не поддерживающих усилия властей (33%) в качестве причины своего такого поведения и отношения назвали: «Должен зарабатывать на жизнь».

Это опасение вполне резонное и обоснованное. По официальным оценкам Росстата, в I квартале 2020 года произошло снижение реальных располагаемых доходов населения, на 0,2% в годовом выражении. И это при том, что ограничительные меры против Covid-19 начали вводиться лишь в

конце марта. Заметим, что в последний раз реальные располагаемые доходы снижались ровно год назад, I квартале 2019 года (-1,6%). Можно ожидать, что по итогам II квартала 2020 года снижение реальных доходов россиян будет еще более значительным.

Следовательно, необходимо принятие селективных (адресных) мер материальной и финансовой поддержки категорий населения, экономически пострадавшего от введенных ограничений. При условии оперативности и эффективности реализации указанных мер, уровень сопротивления граждан может быть существенно снижен. Оценки по полученным в ходе опроса данным показывают, что такого рода помощь необходима менее, чем 5% населения (строго говоря, по данным опроса: $0,13 \times 0,33 = 0,0429$, т.е. около 4,3%).

Проведенные расчеты, по нашему мнению, показывают, что раздача т.н. «вертолётных денег» населению в целом, скорее всего, не является необходимым инструментом сдерживания коронакризиса, по крайней мере на текущем этапе его развития. Хотя, конечно, если такие меры будут предприняты властями, навряд ли найдутся желающие отказаться от их получения. Но так основная часть граждан будет действовать не по причине острой нужды (хотя, нуждающиеся, безусловно, среди россиян есть), а по народной поговорке: «Дают – бери, бьют – беги».

Довольно много среди опрошенных оказалось «коронаскептиков». Среди тех, кто не поддерживает действия властей, их 14%, но в общем числе опрошенных их доля весьма невелика и составляет: $0,13 \times 0,14 = 0,0182$, т.е. менее 2%. Так что их значимость в формировании общественного мнения, на наш взгляд, сильно преувеличена. То же можно сказать и относительно часто озвучиваемого политиками, общественными деятелями и СМИ тезиса, что «люди не могут сидеть взаперти». Таковых среди не поддерживающих ограничительные меры властей лишь 3%, а в общей выборке их доля исчезающе мала: $0,13 \times 0,03 = 0,0039$, т.е. менее 0,4%, что сопоставимо со статистической погрешностью.

Анализ представленных данных позволяет утверждать, что в настоящее время россияне в целом поддерживают проводимые властями ограничительные противоэпидемические меры, а несогласие с ними в большинстве своем связано с наличием у людей прагматических мотивов, надо сказать – весьма убедительных. Судя по результатам опроса, «кредит доверия» как региональные, так и федеральные власти имеют большой. Если он не будет растрачен на последующих этапах коронакризиса, этот кризис может быть преодолен в России достаточно организованно, а социальные изменения, как нам представляются будут в достаточной степени управляемыми.

Из этого мы делаем вывод о том, что кардинальных социально-экономических трансформаций в России вследствие пандемии Covid-19 ожидать не следует. В то же время, следует ожидать дальнейшего «сдвига» модели государственной политики в социально-экономической области в сторону патернализма [5], причем этот дрейф нами оценивается как естественный, т.к. он не противоречит представлениям россиян о функционале государства и механизмах его взаимодействия с населением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика коронакризиса: вызовы и решения: сборник научных трудов / под ред. Р.М. Нижегородцева. М.: ООО «НИПКЦ Восход-А», 2020. 282 с.
2. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества. М.: Весь Мир, 2004. 185 с.
3. Растворцева С.Н., Фаузер В.В., Задорожный В.Н., Залевский В.А. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации. СПб., 2011. 116 с.
4. Фейгин Г.Ф. Национальные экономики в эпоху глобализации: перспективы России. СПб., 2008. 200 с.
5. Плотников В.А. Выбор модели экономического развития Российской Федерации: патернализм или либерализм // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2006. № 1 (45). С. 147-150.



МЕНЕДЖМЕНТ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Шиндикова И.Г.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

***Аннотация.** Вопросы обеспечения экономической безопасности являются перманентно значимыми. Рыночная экономика является переменчивой и неустойчивой, т.к. в основе ее механизма функционирования лежит анархическое начало. В отличие от этого, экономика командно-административная (советского типа) базируется на плановом начале. Случайности и неупорядоченности, риски и неопределенности, присущие рынку, порождают угрозы нормальному развитию экономики. В этой связи в экономической науке формируется категория «экономическая безопасность». Оперирование ей позволяет на практике обеспечить устойчивость функционирования экономики. В то же время, сама эта теоретическая категория недостаточно проработана, не имеет единой трактовки. В статье предпринята попытка сформировать подход к определению этой категории.*

***Ключевые слова.** Экономическая безопасность, устойчивость экономики, риски и угрозы экономической безопасности.*

Shindikova I.G.

ANALYSIS OF APPROACHES TO DEFINING THE CATEGORY "ECONOMIC SECURITY"

***Abstract.** The issues of ensuring economic security are permanently important. The market economy is volatile and unstable because its mechanism of functioning is based on the anarchist principle. In contrast, the command-administrative (Soviet type) economy is based on a planned beginning. Accidents and irregularities, risks and uncertainties inherent in the market, generate threats to the normal development of the economy. In this regard, the category "economic security" is being formed in economic science. Operating it allows in practice to ensure the sustainability of the economy. At the same time, this theoretical category itself is not sufficiently developed, does not have a single interpretation. The article attempts to form an approach to defining this category.*

***Keywords.** Economic security, economic stability, risks and threats to economic security.*

Экономическая безопасность является сложной категорией современной науки, так как может быть применима ко многим объектам, таким как: экономическая система в целом, общество, государство, регионы, хозяйствующие субъекты или даже индивиды. Исследовательская активность в этой сфере, в силу такого обширного предметного поля, достаточно высока, ежегодно выходит значи-

ГРНТИ 06.71.05

© Шиндикова И.Г., 2020

Ирина Геннадьевна Шиндикова – стажер Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: ishindikova@bk.ru.

тельное число публикаций, которые с различных сторон и на разных уровнях иерархии рассматривают эту категорию [1-6 и др.].

Несмотря на то, что вопросы экономической безопасности в нашей стране имеют уже достаточно длительную историю изучения, авторы трактуют данное понятие по-разному, выделяя то одни важные, по их мнению, аспекты этой категории, то другие. Так, в исторически наиболее ранней работе по проблемам экономической безопасности, опубликованной Л.И. Абалкиным, это понятие трактуется как «состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность выработать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [7].

Несколько позднее В.Л. Тамбовцев предложил понимать под экономической безопасностью той или иной хозяйственной системы «совокупность состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы» [8]. Можно привести и много других понятий и трактовок, но уже приведенных достаточно для того, чтобы понять, что единство мнений относительно природы в толковании и суждении этого понятия отсутствует. Интересующихся читателей мы отсылаем к работе И.В. Андросова [9], который приводит в своей статье собрание разных определений термина «экономическая безопасность», встречающихся в отечественной литературе. Из этой подборки можно увидеть разброс трактовок термина.

На рисунке 1 приведена наша систематизация трактовок категории «экономическая безопасность» в виде карты ключевых слов, входящих в эти трактовки. Из этого рисунка следует, что в литературных источниках можно выделить 6 альтернативных подходов к выделению существенных признаков экономической безопасности. Между этими признаками нет противоречий, в то же время, их наличие приводит к смещению акцентов в практических мерах (политике) обеспечения экономической безопасности [10-12 и др.].



Источник: составлено автором на основе [7-9, 13, 14].

Рис. 1. Карта ключевых слов трактовок термина «экономическая безопасность»

Г.А. Атаманов считает, что наиболее грубыми ошибками, допускаемыми авторами, пишущими на тему безопасности, являются отсутствие диалектической связи понятий, касающихся вопросов безопасности, неправильная трактовка базовых понятий и взаимосвязей. Причина разночтения кроется в отсутствии системного подхода к исследованию данной категории. Многие экономические школы относят данную категорию к простой системе, хотя она сложная, многоуровневая,

многогранная и многофункциональная, в этой связи, необходимо подходить к этому вопросу с использованием системного подхода [15].

Мы придерживаемся в данном вопросе подхода С.В. Казанцева [16, 17], который предлагает следующую логику развертывания базовых понятий: понятие «объект» – часть реальности, производным от этого является понятие «ситуация», с помощью этих двух понятий объясняется термин «угроза». Термины «ситуация» и «угроза» участвуют в определении терминов «опасность» и «защищенность», а далее определяется и понятие «безопасность». Таким образом, взаимосвязь приведенных категорий представлена в виде структурной модели на рис. 2.

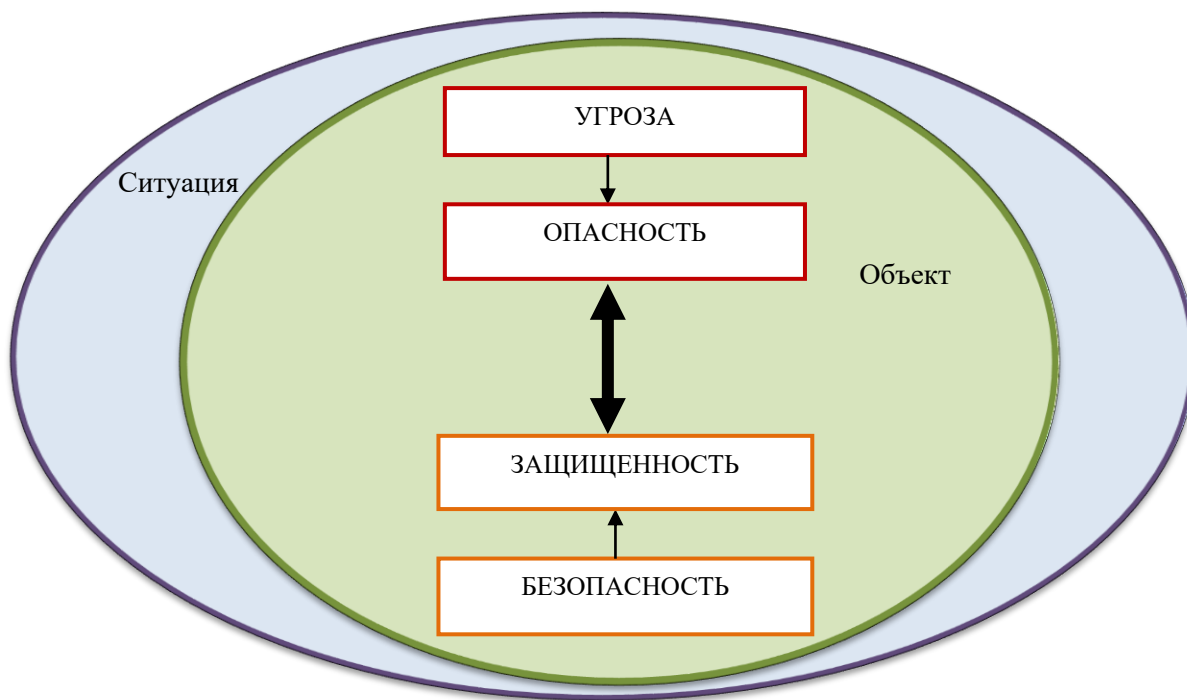


Рис. 2. Соотношение категорий рассматриваемой предметной области по Казанцеву

Раскроем далее категории, приведенные на рисунке 2. «Опасность» – это условие для проявления «угрозы». Опасность, как и угроза может быть внешняя, внутренняя, скрытая, потенциальная, реальная, мнимая и т.д. Ситуация позволяющая возникнуть угрозе – это источник опасности. Лишить/пресечь источник угрозы – это означает (по крайней мере, теоретически) защитить объект. Понятие «защищенность», в этой связи, трактуется как состояние надежной безопасности, предполагает наличие ситуации, при которой нужно защищаться, т.е. наличие угрозы. В свою очередь, безопасность – это «состояние защищённости жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз» (трактовка Федерального закона от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности»).

Отметим, что в зарубежной науке и практике также отсутствует единое понимание экономической безопасности. Разнообразие подходов к рассматриваемому термину объясняется различной степенью и ролью государства как в экономике страны, так и положением государства в мире, оттого и разными имеющимися практическими проблемами в сфере обеспечения экономической безопасности. Для решения этих практических проблем привлекаются интеллектуальные силы, отсюда и возникают различные национально-специфические акценты в теории экономической безопасности и ее терминологическом аппарате.

В настоящее время в нашей стране основополагающим государственным документом в рассматриваемой предметной области является Указ Президента России от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». Указ президента определяет важность обеспечения экономической безопасности в государственных мас-

штабах на период до 2030 г., согласно его тексту под экономической безопасностью понимается «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации».

Исследуя вопросы экономической безопасности через призму отраслей национальной экономики очевидно, что безопасность каждой отрасли экономики в отдельности составляет обеспечение экономической безопасности национальной экономики в совокупности; реализации мер, направленных на поддержание устойчивого развития только ключевых отраслей экономики, приводит к потере целостности безопасности экономики страны.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что «экономическая безопасность национальной экономики» подразумевает наличие таких экономических, производственных, юридических, технологических и иных условий, которые дают возможность нормального функционирования и законной реализации национальных экономических интересов без возникновения противоречий с интересами других субъектов национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головкин М.В., Цуверкалова О.Ф. Факторы инновационного развития в системе экономической безопасности территорий: статистический подход // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2019. № 1 (39). С. 5-10.
2. Декина М.П. Неравенство доходов населения как проблема национальной безопасности в России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 1 (109). С. 121-125.
3. Курбанов А.Х., Порвадов М.Г. Понятийная основа категорий "национальная безопасность" и "экономическая безопасность" государства // Формирование системы материально-технического обеспечения военной организации государства: теория и практика. Сб. ст. IV Международной научно-практической конференции. Пермь, 2017. С. 315-321.
4. Плотников В.А. Глобальные проблемы социально-экономического развития и нейтрализации рисков экономической безопасности периода экономического кризиса // Экономика и управление. 2009. № 3.6. С. 12-16.
5. Сигов В.И., Алысбаев К.С. Политика экономической безопасности в корпоративном управлении // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 6 (114). С. 110-114.
6. Харламова А.А. Возникновение новых угроз экономической безопасности России // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 1 (31). С. 36-39.
7. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4-16.
8. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 1995. № 3. С. 3-9.
9. Андросов И.В. Некоторые аспекты типологии понятий в системе экономической безопасности // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 1. С. 14-16.
10. Боркова Е.А., Коломыцева О.Ю., Панарин А.А. Трансграничное движение капитала как угроза экономической безопасности и устойчивости социально-экономического развития России // Ученые записки Международного банковского института. 2019. № 4 (30). С. 23-34.
11. Плотников В.А., Серегин С.С. Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики // Экономика и управление. 2011. № 3 (65). С. 79-82.
12. Рукинов М.В. Модернизация и экономическая безопасность // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 3 (117). С. 45-49.
13. Чекмарев В.В. Экономическая безопасность и экономическая защищенность: структура проблемы // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2013. Т. 19. № 3.
14. Феофилова Т.Ю. Экономическая безопасность в обеспечении развития социально-экономической системы региона: теория и методология. Дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2014.
15. Атаманов Г.А. Азбука безопасности. Исходные понятия теории безопасности и их определения // Защита информации. Инсайд. 2012. № 4. С. 16-21.
16. Казанцев С.В. Защищенность экономики регионов России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014.
17. Угрозы и защищенность экономики России: опыт оценки / отв. ред. С.В. Казанцев, В.В. Карпов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2016. 280 с.

Акобиров С.О.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И СРЕДА ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрена сущность феномена государственно-частного партнерства. Автор указывает на особенности эволюции его правовой регламентации в Российской Федерации и дает объяснение этим особенностям. Описана институциональная среда реализации проектов государственно-частного партнерства.*

***Ключевые слова.** Государственно-частное партнерство, институциональная среда, правовая регламентация взаимодействия власти и бизнеса, публичные интересы, частные интересы.*

Akobirov S.O.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AND ITS ENVIRONMENT

***Abstract.** The article examines the essence of the phenomenon of public-private partnership. The author points to the peculiarities of the evolution of its legal regulation in the Russian Federation and explains these peculiarities. The institutional environment for the implementation of public-private partnership projects is described.*

***Keywords.** Public-private partnership, institutional environment, legal regulation of interaction between government and business, public interests, private interests.*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – один из действенных инструментов социально-экономического развития [1-7 и др.]. В широком смысле оно объединяет достаточно объемный класс механизмов взаимодействия общества (не случайно в распространенной в англоязычной литературе форме этого термина первое слово не «государственный», а «публичный», чем, по мнению автора, делается акцент на общественных интересах, для достижения которых и создаются проекты ГЧП) и частного бизнеса. В узком смысле под ГЧП в Российской Федерации и других странах понимают специальную модель взаимодействия государства и частного бизнеса, регламентированного в специальных законах и подзаконных актах.

Интересно отметить, что регламентация ГЧП в узком смысле этого понятия в России происходила не «сверху», а «снизу». В этом смысле нами усматривается родство правовой регламентации феномена ГЧП с нормами гражданского права. Действительно, в Гражданском кодексе Российской Федерации типичными являются указания на то, что те или иные отношения между субъектами гражданско-правовых отношений, не регламентированные формальными правовыми нормами, могут и должны регулироваться сложившимися неформальными правилами делового оборота, деловыми обычаями. Эта ситуация сложилась в сфере ГЧП.

Имевшийся социальный запрос на такую форму взаимодействия властей и бизнеса привел к тому, что между представителями этих категорий субъектов стали заключаться различного рода договоры, ориентированную на совместную деятельность, совместную работу над достижением тех или иных целей. Примерами здесь могут быть концессии, заключавшиеся муниципалитетами и регионами с различными частными управляющими компаниями в сфере жилищно-коммунального

ГРНТИ 82.33.17

© Акобиров С.О., 2020

Сардор Одилович Акобиров – стажер кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 339-0425.

хозяйства. Затем, вследствие необходимости более четкой регламентации подобных договоров, снижения рисков, связанных с их исполнением, на региональном уровне (в отсутствие федерального законодательства) стали приниматься законы о ГЧП.

Первым региональным законом в Российской Федерации, регламентировавшим отношения публичного (государственного) и частного партнеров стал принятый в Санкт-Петербурге Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 г. № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». За ним последовали и другие региональные законы, принимавшиеся в других субъектах федерации. И лишь спустя 8,5 лет был принят аналогичный закон на федеральном уровне – Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Т.е. в данном случае, не была соблюдена традиционная для федеративного государства процедура в последовательности законотворчества. Исходя из принципа единства правового пространства, как правило, порядок действий обратный: сначала принимаются общестрановые (федеральные) нормативно-правовые акты. Затем, если в этом есть необходимость (либо это напрямую предусмотрено федеральными нормами, либо есть существенная региональная специфика, требующая более точной регламентации), принимаются нормативно-правовые акты региональные. Наконец, в случае необходимости и целесообразности, еще более детальные нормы вводятся решениями муниципальных властей.

Очевидно, что описанное выше нарушение последовательности (не жестко заданной, но сложившейся как правовой обычай, т.е. неформальный институт) разработки законодательства в сфере ГЧП определялось общественным запросом, который наиболее явно сформировался на уровне отдельных территорий. И для решения возникших проблем (привлечение крупных инвесторов, содержание и восстановление изношенной жилищно-коммунальной инфраструктуры, развитие транспортной системы и пр.) потребовались существенные правовые гарантии для бизнеса, привлекаемого для решения социально-значимых задач, что и потребовало принятия соответствующих законов.

Как отмечено в публикации делового журнала «Эксперт», «опыт успеха Санкт-Петербурга и Ленинградской области в реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) дал толчок для развития и другим регионам... Регионы Северо-Запада демонстрируют принцип: «Меньше слов – больше дела». Согласно представленному рейтингу регионов, ... лидерами Северо-Запада являются пионер движения государственно-частного партнерства в России Санкт-Петербург и его сосед – Ленинградская область» (цит. по: <https://expert.ru/northwest/2015/24/gosudarstvenno-chastnaya-proverka>).

«По данным «Национального центра ГЧП», в городе [Санкт-Петербурге – прим. авт.] более 50 проектов в разных квази-ГЧП формах (аренда с инвестиционными обязательствами) и 12 реализуемых проектов по региональному закону о ГЧП и федеральному – о концессиях. По ним город пытается строить трамвайные сети (в жилом районе Славянка, в Красногвардейском районе), реконструировать стадионы, переделывать исторические здания в гостиницы, строить дома престарелых. Самые крупные построенные объекты – дорога «Западный скоростной диаметр» (стоимость строительства которого составила более 212 млрд руб.) и аэропорт «Пулково» (50 млрд руб.)» (цит. по: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/06/07/803650-dengi>).

Таким образом, можно отметить, что проекты ГЧП весьма чувствительны к институциональной среде их реализации, не случайно в приведенной выше цитате речь, в том числе, идет и о «квази-ГЧП» форматах взаимодействия государства и бизнеса. Появление таких форматов обусловлено многообразием конкретных хозяйственных и социальных ситуаций, что приводит к появлению особенностей в реализации экономических интересов, как публичных, так и частных. В этой связи, нами выделены три группы (уровня) в структуре институциональной среды государственно-частного партнерства (см. рисунок).

Это – внешняя среда, локальная среда и внутренняя среда деятельности, т.е. реализации проекта ГЧП. Кроме того, можно выделить три группы элементов институциональной среды государственно-частного партнерства (система формальных институтов, система неформальных институтов, система интересов хозяйствующих субъектов) на разных уровнях экономических отношений.

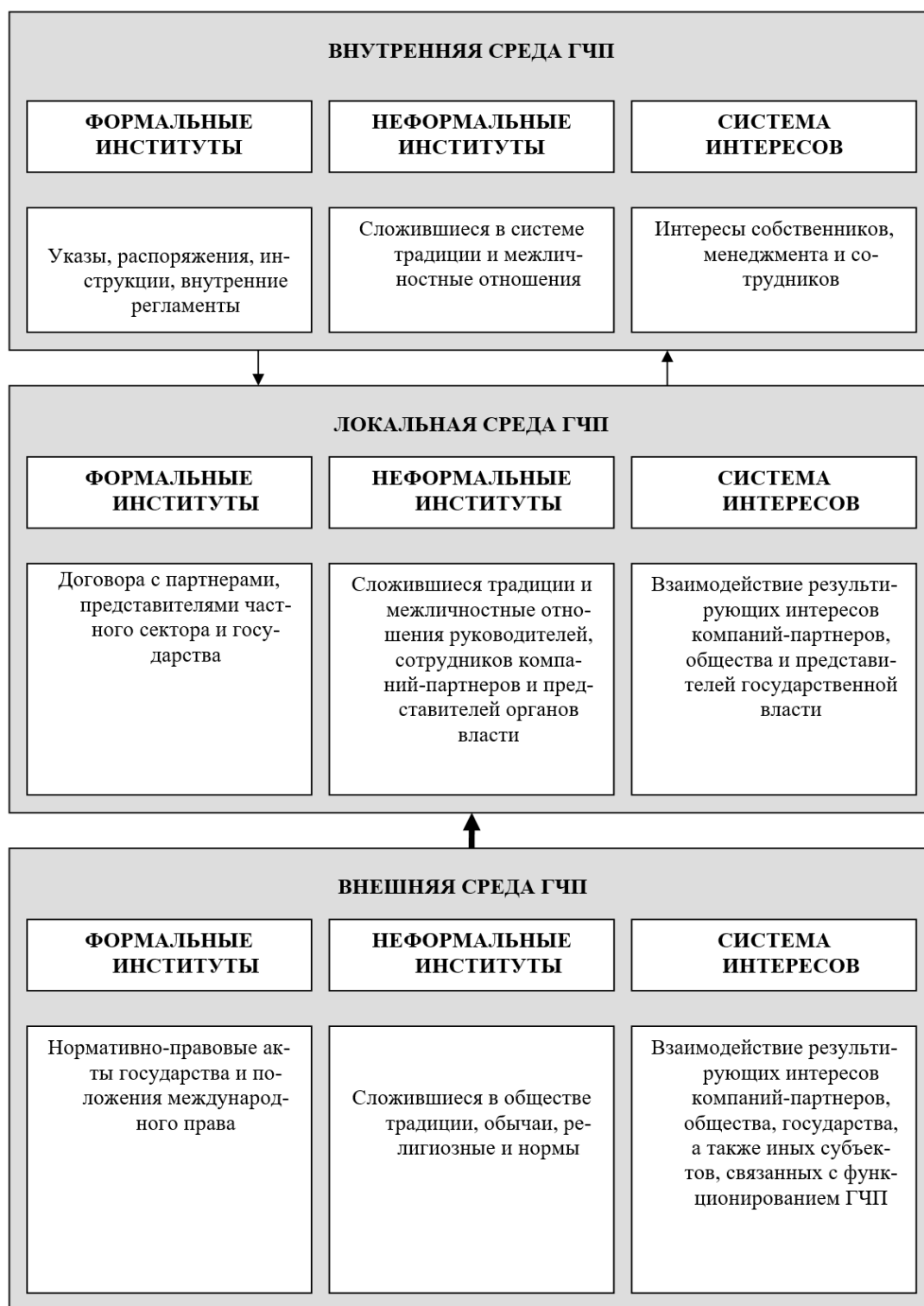


Рис. Структура институционально среды ГЧП

Внутренняя среда ГЧП включает в себя формальные и неформальные институты, взаимодействие их элементов и систему интересов лиц, участников процесса (собственники, менеджмент и сотрудники). Институты внутренней среды формируются самой компанией-участником проекта ГЧП: цели, ресурсы, структура управления и т.д.

Локальная среда ГЧП включает в себя более сложный порядок взаимодействия элементов формальных и неформальных институтов и формирования системы интересов рыночных субъектов. Локальная среда ГЧП формируется на базе элементов формальных институтов, а именно юридически оформленных обязательств (договоров) между субъектами ГЧП-проектов. Элементы неформальных институтов локальной среды ГЧП включает в себя более сложный порядок взаимодействия агентов, принадлежащих к разным секторам экономики, которая порождает возможность взаимного влияния между субъектами ГЧП-проектов.

Внешняя среда ГЧП-проектов выделяет элементы, которые существуют независимо от их функционирования (реализации). Институты внешней среды косвенно оказывают существенное воздействие на содержание партнерства.

В целом, институциональная среда ГЧП выступает как сложная система, включающая ряд формальных и неформальных институтов внешней, внутренней и локальной среды ГЧП. Успешная реализация ГЧП-проектов требует безусловного соблюдения системы интересов не только субъектов ГЧП (публичного и частного партнеров), но и в целом субъектов институциональной среды. Т.е., в данном случае следует придерживаться стейкхолдерского подхода в управлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агамагомедова Е.В., Вертакова Ю.В.* Использование инструментов риск-менеджмента при реализации проектов государственно-частного партнерства: монография. Курск: Университетская книга, 2020.
2. *Акобиров С.О.* Теоретическо-методологические основы механизма государственно-частного партнерства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5.
3. *Акобиров С.О., Пролубников А.В.* Механизмы партнерства государства и бизнеса в интересах стимулирования социально-экономического развития (по материалам России и Узбекистана) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 5-1.
4. Государственно-частное партнерство в образовательной сфере / Емельянов С.Г., Вертакова Ю.В., Рисин И.Е. и др. СПб., 2012. 200 с.
5. *Макаров И.Н., Колесников В.В.* Спецификация прав собственности как экономической основы эффективного развития национальной промышленности на основе государственно-частного партнерства // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1 (35). С. 35-39.
6. *Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.* Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России // Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
7. *Черненко В.А., Скороход А.Ю.* Государственно-частное партнерство: формы общественных интересов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 5 (113). С. 92-99.



Пирогова О.Е.

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ОСТАТОЧНОЙ ПРИБЫЛИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности интеллектуального капитала и показано, что он формируется из неосязаемых неидентифицируемых активов, которые характеризуются низким уровнем закрепления, высоким уровнем риска инвестирования и, как следствие, высокой требуемой нормой доходности, а также нерыночностью, закрытостью сделок с такими активами, что затрудняет рыночную оценку активов. В работе проанализированы основные проблемы идентификации, оценки и управления интеллектуальным капиталом предприятия. Показано, что применение цифровых технологий влияет на снижение издержек и рост продаж, а также оказывает значительное влияние на формирование и использование интеллектуального капитала предприятий. Предложенные в настоящее время модели остаточной прибыли не учитывают финансовые аспекты инвестирования в интеллектуальный капитал. В работе предложена модификация модели, которая позволяет учесть финансовые особенности деятельности предприятий с высоким уровнем интеллектуального капитала.*

***Ключевые слова.** Предприятие, модель остаточной прибыли, интеллектуальный капитал, средневзвешенная стоимость капитала, идентифицируемые активы.*

Pirogova O.E.

ASSESSMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISES BASED ON THE RESIDUAL PROFIT MODEL

***Abstract.** In the article the peculiarities of intellectual capital and shows that it is formed of non-identifiable intangible assets, which are characterized by low level of consolidation, high risk investment and, as a consequence of the high required rate of return, closed transactions with such assets, making it difficult to market valuation of such assets. The paper analyzes the main problems of identification, evaluation and management of intellectual capital of an enterprise. It is shown that the use of digital technologies affects cost reduction and sales growth, as well as has a significant impact on the formation and use of intellectual capital of enterprises. The current models of residual profit do not consider the financial aspects of investing in intellectual capital. In this paper, we propose a modification of the model that allows us to take into account the financial characteristics of enterprises with a high level of intellectual capital.*

***Keywords.** Enterprise, residual profit model, intellectual capital, weighted average cost of capital, identifiable assets.*

ГРНТИ 06.39.41

© Пирогова О.Е., 2020

Оксана Евгеньевна Пирогова – доктор экономических наук, доцент, профессор Высшей школы сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Контактные данные для связи с автором: 196000, Санкт-Петербург, Новороссийская ул., д. 50 (Russia, St. Petersburg, Novorossiyskaya str., 50). E-mail: kafedra17@rambler.ru.

Введение

Цифровизация в настоящее время является ключевым драйвером развития экономической среды и экономических агентов. Под цифровизацией понимают процесс внедрения в деятельность экономических субъектов цифровых форм информационных потоков, отражающих обращение всех видов ресурсов предприятия и коммуникаций на основе сетевых платформ. Цифровизация, как объективный процесс, влечет за собой цифровую трансформацию, которая заключается в том, что внедрение цифровых технологий приводит к изменению внешних и внутренних условий экономической деятельности хозяйствующих субъектов, что в итоге приводит к возникновению новых видов и форм деятельности, трансформируя основные (уставные) виды деятельности предприятия, а также увеличивая долю деятельности в сфере получения, обработки, анализа, хранения и применения информации [1, 2]

Уже сегодня внедрение цифровизации привело к возникновению значительного объема цифровых информационных сервисов, которые охватывают как государственную, так и коммерческую сферы. Разумеется, данный процесс был бы невозможен без развития технической инфраструктуры. Кроме того, бурными темпами развиваются услуги, связанные непосредственно с обработкой информации и управления информационными потоками. Основным целевым вектором развития цифровизации в настоящее время представляется повышение качества жизни, комфортности жизни людей и их удовлетворенности. Вместе с тем, цифровизация и цифровая трансформация оказывают значительное влияние на внутреннюю среду предприятий. Особенно это влияние заметно в сфере услуг. Развитие сегмента продуктов и услуг с применением цифровых и информационно-коммуникационных технологий в настоящее время идет опережающими темпами.

Эффекты цифровой трансформации заключаются в том, что экономические субъекты (государство, потребители, предприятия), используя инструменты цифровизации, меняются сами, меняют свое окружение, меняют формы и методы коммуникации и взаимодействия с другими субъектами, т.е. меняется их организационная структура, миссия и целевые установки, при этом скорость этих изменений велика настолько, что сегодняшний уровень развития инфраструктуры цифровизации не успевает за изменяющейся экономикой [3]. Данные аспекты оказывают значимое влияние на уже ставшие традиционными понятия экономической и финансовой деятельности предприятия и, в частности, на интеллектуальный капитал предприятий сферы услуг. Цифровизация ведет к резкому скачкообразному росту доли интеллектуального капитала. В связи с этим, актуальными становятся вопросы оценки интеллектуального капитала предприятий сферы услуг в условиях цифровизации.

Цель данной статьи заключается в разработке подхода к оценке интеллектуального капитала, а также выявлению той его доли, которая формируется за счет цифровизации. В соответствии с этим, в задачи настоящего исследования входит анализ экономической сущности интеллектуального капитала, выявление тенденций его роста и трансформации под действием цифровизации, разработка методики, позволяющей оценить вклад цифровизации в развитие и уровень интеллектуального капитала.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что оно направлено на расширение спектра подходов и методов, используемых для анализа интеллектуального капитала предприятий. Это также позволяет расширить как исходную эмпирическую базу для оценивания, так и шире представить систему работы с интеллектуальным капиталом на предприятии для всех заинтересованных лиц. В свою очередь, интеллектуальный капитал выступает ключевым фактором успешности деятельности предприятия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Особенности использования интеллектуального капитала предприятий сферы услуг

В настоящее время интеллектуальный капитал рассматривается исследователями и экономистами как особый, уникальный вид капитала, который определяет рост стоимости предприятия за счет широкой группы факторов, в том числе – нефинансового характера. Вложения в интеллектуальный капитал рассматриваются с позиции инвестиций, причем эти вложения не прямого характера, а косвенного [3].

Особенности использования интеллектуального капитала состоят в следующих его свойствах [4]: ликвидность; ценность; эффективность; компонентность; приоритетность; многократность использования и накопления; риск потери. В основу выявления особенностей интеллектуального капитала положен ряд принципов, которыми необходимо руководствоваться при его ис-

пользовании и оценке (вклада, отдачи, сбалансированности, полезности, замещения, ожидания, изменения условий функционирования, конкуренции, эффективности).

Интеллектуальный капитал в составе активов предприятия

Термин «интеллектуальный капитал» появился в конце XX – начале XXI века. Ведущее понятие в этом словосочетании занимает капитал. Капитал – сложное экономическое понятие, феномен которого проявляется в его постоянном движении и взаимодействии с другими факторами производства [2]. Интеллектуальный капитал – особый вид капитала, который наряду с обычным капиталом начиная с конца 70-х годов 20 века становится одним из важнейших факторов производства.

По мнению Д. Белла, ведущим источником прибавочной стоимости в постиндустриальном обществе становится знание, так же, как труд и капитал были ведущими источниками прибавочной стоимости в индустриальном обществе [5]. По мнению Лева, интеллектуальный капитал представлял собой разрыв между балансовой и рыночной стоимостью ценных бумаг корпоративного сектора. Другой подход определяет интеллектуальный капитал, как часть активов, которые сложно идентифицировать.

При этом, одна часть интеллектуального капитала идентифицируема с точки зрения учета и амортизации и является активом на уровне предприятия, а другая часть, зачастую более значимая, является неидентифицируемой, т.е. отсутствуют общепризнанные законные методы идентификации оценки, учета и амортизации этих активов. Соотношение между различными видами активов, а также соотношение активов предприятия с капиталом представлены на рис. 1 [6].

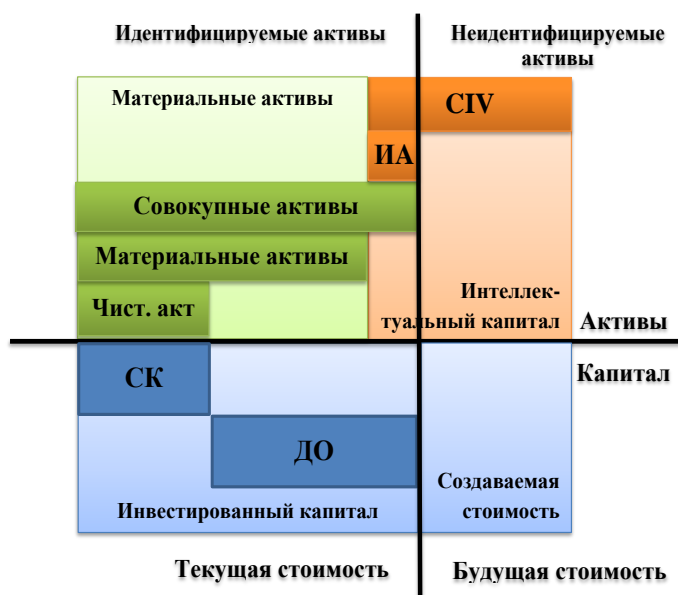


Рис. Схема распределения капитала и активов предприятия

Интеллектуальный капитал имеет ряд особенностей, которые относят его в разряд уникальных. К числу таких особенностей можно отнести:

- нематериальные активы, формирующие основу интеллектуального капитала, в отличие от физических активов не имеют материального воплощения (важно не путать материальные активы с их физическими носителями, которые позволяют хранить их и использовать в деятельности), что требует наличия определенных механизмов их эффективного использования [5];
- элементы, формирующие интеллектуальный капитал, обладают «частичной исключаемостью» [6], под которой понимается отсутствие механизмов полного контроля, а также обеспечения определенности и защищенности прав собственности компании на интеллектуальный капитал, что приводит к проблеме учета этих активов в корпоративных балансах;
- нерыночность элементов интеллектуального капитала, которая обусловлена практическим отсутствием торгуемости их на рынках, и, как следствие, отсутствием базы для оценки этих эле-

ментов, неполными правами на эти интеллектуальные активы, а также высокой рыночной асимметрией (этот фактор также обуславливает более высокую уязвимость компаний с высоким уровнем интеллектуального капитала) [7].

Помимо рассмотренных особенностей, необходимо отметить еще ряд особенностей, которые как правило, не рассматриваются исследователями. В современной концепции ресурсного подхода преимущество по ресурсам обеспечивается, прежде всего, интеллектуальными ресурсами (важность преимущества по материальным ресурсам снижается вследствие расширения доступа к самым передовым технике и технологиям и развития телекоммуникационных технологий). Итак, указанной особенностью является:

- двойственность природы интеллектуального капитала (ИК), которая обусловлена тем, что с точки зрения ресурсной концепции он выступает с одной стороны в виде ресурса (фактора), а с другой стороны – в виде «способности организации» (каким образом структурирован, упорядочен и задействован ИК в деятельности компании), он решает задачи не только эффективного производства, но и эффективного воспроизводства (как обычного, так и расширенного) [8].

Оценка интеллектуального капитала

При разработке методики оценки интеллектуального капитала предприятий сферы услуг, а также оценки влияния уровня цифровизации на его размер целесообразно учитывать главную особенность интеллектуального капитала – способность приносить доход. Этот аспект делает необходимым использование для оценки ИК стоимостных оценок, учитывающих самовозрастающую стоимость ИК. В наиболее полной мере данным требованиям отвечает показатель CIV – Calculated Intangible Value предложенный Томасом Стюартом в 1995 году [9]. Показатель CIV отличается достаточной простотой расчетов, доступностью исходных данных, пригодностью к внутриотраслевым и межотраслевым сравнениям [9].

Однако, данному методу присущ ряд недостатков: показатель CIV не предполагает детализацию нематериальных активов; в основе расчета показателя – рентабельность активов, при оценке которой возможны значительные смещения оценок; есть затруднения в оценке предприятий отраслей с высоким уровнем интеллектуального капитала. CIV представляет собой продисконтированную часть избыточной прибыли компании, которая определяется как разность между избыточной прибылью и среднерыночной избыточной прибылью, генерируемой материальными активами предприятия. Величина CIV фактически представляет собой продисконтированную по средневзвешенной стоимости капитала предприятия сумму будущих остаточных операционных прибылей, генерируемых нематериальными активами компании на бесконечном периоде.

В наших более ранних работах [10, 11] предложена модификация метода, в которой предлагается несколько допущений. В частности, предлагается разделить величину стоимости компании, оцениваемой с помощью модели остаточной прибыли, на два аспекта – стоимость, создаваемая материальными активами, и стоимость, создаваемая нематериальными активами. В таком подходе также не учитывается разница между стоимостью капитала предприятия и среднеотраслевой стоимостью капитала.

Для преодоления указанного недостатка предлагается рассчитывать стоимость интеллектуального капитала, исходя из того, что существует различия спреда между рентабельностью активов и средневзвешенной ставкой затрат на капитал, рассчитанных для предприятия и среднеотраслевых показателей. В итоге, будет учтено влияние следующих факторов на формирование величины интеллектуального капитала: рентабельность активов компании; среднеотраслевая рентабельность активов; стоимость капитала предприятия; среднеотраслевая стоимость предприятия.

Выводы

В результате исследования можно сделать вывод о том, что интеллектуальный капитал имеет достаточно сложную и неоднозначную структуру. Известны различные подходы к его формированию и использованию, учитывающие его экономическую природу. Предложенная модификация метода оценки интеллектуального капитала основана на том, что предлагается разделить величину стоимости компании, оцениваемой на основе модели остаточной прибыли на две части – стоимости, создаваемой материальными активами, и стоимости, создаваемой нематериальными активами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р.
2. *Плотников В.А.* Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 16-24.
3. *Сыровнева А.А.* Интеллектуальный капитал – стратегический фактор обеспечения экономической устойчивости организации. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4145> (дата обращения 15.04.2019).
4. *Иноземцев В.Л.* Интеллектуальный капитал: субъективные оценки неосязаемых активов // Концепции постэкономического общества. М.: Academia, 1998.
5. *Леонтьев Б.Б.* Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. Оценка, ориентирование, моделирование, защита прав. М.: Акционер, 2002. 196 с.
6. *Adizes I.* Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it. N.J.: Prentice Hall, 1988.
7. *Greiner L.E.* Evolution and revolution as organization grow // Harvard Business Review. 1972. Vol. 50 (4). P. 37-46.
8. *Edvinsson L., Malone M.S.* Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y., 1997.
9. *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.
10. *Пирогова О.Е.* Подход к оценке интеллектуального капитала торгового предприятия в рамках концепции VBM // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 2 (116). С. 102-109.
11. *Пирогова О.Е.* Проблемы оценки человеческого потенциала // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1 (35). С. 19-24.

Мац Л.В.

РАЗВИТИЕ БИБЛИОТЕЧНЫХ СЕРВИСОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности организации библиотечного обслуживания при реализации программ высшего образования при использовании дистанционной формы обучения. Рассмотрен кейс библиотеки Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Проанализирован опыт ее работы в период пандемии Covid-19 и связанных с ней ограничений, введенных весной 2020 года. Указано на повышение роли университетских библиотек в условиях расширения онлайн обучения.*

***Ключевые слова.** Дистанционное обучение, библиотечное обслуживание, электронный библиотечный сервис, электронная библиотека.*

Mats L.V.

DEVELOPMENT OF LIBRARY SERVICES DURING THE PANDEMIC PERIOD

***Abstract.** The article discusses the features of the organization of library services in the implementation of higher education programs using distance learning. The case of the library of the St. Petersburg State University of Economics is considered. The experience of its work during the Covid-19 pandemic and related restrictions introduced in the spring of 2020 was analyzed. The increasing role of university libraries in the context of expanding online learning has been proven.*

***Keywords.** Distance learning, library service, electronic library service, electronic library.*

Первое полугодие 2020, в связи с пандемией Covid-19, отмечено нарушением нормального течения многих социальных и экономических процессов [1, 2]. В полной мере затронула пандемия и образование, где из-за введенных ограничений был осуществлен вынужденный переход на дистанционную форму обучения. В дискуссиях по этому вопросу, как правило, рассматриваются собственно образовательные аспекты в широком их проявлении – педагогические, воспитательные, организационные, технические и т.д. Гораздо реже изучаются вопросы, связанные с функционированием университетских библиотек, составляющих ключевой элемент образовательной инфраструктуры [3, 4]. В статье предлагается заполнить этот пробел. А для придания исследованию конкретного характера, анализ будет выполнен на примере работы библиотеки СПбГЭУ.

Работа библиотеки в текущем году претерпела важные изменения, связанные с усилением дистанционных методов обслуживания пользователей. Неожиданная ситуация, в которой оказались вузы, переход на дистанционное обучение, закрытие библиотек и переход на удаленный режим, потребовали от библиотек в кратчайшие сроки перестроить свою работу в соответствии с новой реальностью. Внезапность перехода на дистанционные методы обучения дала жизнь новым информационно-библиотечным сервисам, выявила достоинства уже имеющихся, но не используемых сервисов, а также указала на недостатки и проблемы в библиотечном обслуживании.

ГРНТИ 06.71.33

© Мац Л.В., 2020

Любовь Викторовна Мац – заместитель директора библиотеки Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, д. 30/32 (Russia, St. Petersburg, Griboedov Channel emb., 30/32). E-mail: matcl@unecon.ru.

К числу условий, оказавших большую поддержку работе библиотеки СПбГЭУ в период пандемии относятся: наличие в подписке университета высокотехнологичных электронных библиотечных систем (ЭБС); возросший объем доступной информации; существенный рост онлайн мероприятий по повышению квалификации сотрудников библиотек и преподавателей; скорость принятия управленческих решений по поддержке доступа к электронным ресурсам; профессионализм персонала библиотеки в оказании помощи в обучении и консультациях по широкому спектру вопросов, связанных с электронными ресурсами.

Высокий уровень развития ЭБС имеет большое значение в дистанционном обучении. Электронная книга, еще раньше занявшая уверенные позиции в информационном обеспечении образовательного процесса, в период пандемии стала символом дистанционного обучения. Часть ЭБС, например, «Юрайт» и «Университетская библиотека онлайн», демонстрирующие в последние годы трансформацию в образовательные платформы, предлагают высокотехнологичные сервисы обучения. Например, сервисы создания гибких курсов, разработки учебно-методической документации по дисциплинам образовательного процесса, онлайн тестирования, онлайн курсов, а также привлечения дополнительных медиа материалов для обучения.

Весной также появился новый способ интеграции ресурсов ЭБС непосредственно в LMS (Learning Management System – программные комплексы, обеспечивающие технологическую и информационную возможность дистанционного обучения в сети Интернет). Электронные библиотечные системы – это платформы учебного контента, их объединение кажется логичным. Большим подспорьем является внедрение многими ЭБС удаленной регистрации пользователей, с дальнейшим подтверждением администратором, что сделало возможным получение доступа без первичной регистрации с компьютеров сети университета.

В период апрель-май 2020 года многие издательства, агрегаторы и платформы как у нас в России, так и зарубежные, открыли доступ к своим ресурсам. Полученный в распоряжении пользователей объем информации серьезно дополнил коллекции подписных ресурсов университета. Отличительной чертой периода является также значительное увеличение количества подготовленных преподавателями учебных и научных публикаций для издательства СПбГЭУ. Причем электронные версии изданий в кратчайшие сроки попадали к пользователю через размещение в электронной библиотеке OPAC.UNECON.RU и в eLibrary, в то время как печатные издания (из-за приостановки деятельности типографии вследствие введенных ограничений) выпускались со значительными задержками.

В рассматриваемый период существенно увеличилось количество профессиональных онлайн мероприятий. ЭБС Юрайт, ZNANIUM, IPR BOOKS, Университетская библиотека онлайн и др. смогли организовать и провести большое количество обучающих вебинаров, так необходимых для поддержки библиотечарей и пользователей. Многие материалы этих семинаров доступны в YouTube для воспроизведения в любое удобное время.

К числу важнейших управленческих решений в сложный период весны 2020 года относится инициатива приобретения программного обеспечения (ПО) для удаленного доступа EZ Proxu, что позволило всем, имеющим отношение к нашему университету, использовать ресурсы дома без ограничений. Изменилась также и функция Личного кабинета преподавателей, сотрудников и студентов СПбГЭУ. Электронные ресурсы стали доступны из личного кабинета студента, преподавателя и сотрудника после идентификации пользователя. Перечень ресурсов и условий доступа оперативно размещается в Личном кабинете и содержит актуальную информацию о доступах.

Для обсуждения вопросов дистанционного обучения был создан Форум в Личном кабинете преподавателя. Раздел форума «Библиотечные ресурсы» призван информировать об электронных ресурсах, используемых для дистанционного обучения, а также позволяет обмениваться опытом, задавать вопросы и получать консультации. Форум быстро получил популярность у преподавателей и сотрудников университета. Значимым элементом в деятельности библиотеки стали онлайн консультирование и виртуальная справка как способы трансляции специальных знаний. Главной задачей виртуальной справки является оперативное консультирование, время ответа должно быть минимальным. Большинство ответов, независимо от времени суток, давалось в течение получаса.

В онлайн-консультировании главное – предоставить информацию полезную большому числу пользователей, например, подготовлена серия рекламных листовок «Время попробовать»: «Рекомен-

дации по работе с наукометрическими системами SCOPUS и Web of Science в период самоизоляции», «Как рационально использовать зарубежные базы данных книг, периодики, диссертаций?», «Как эффективно использовать профессиональные базы данных?», «Как дополнить обучение мультимедиа?», «Как автору повысить цитируемость в международных изданиях?» и др. Кроме того, индивидуальные консультации по узким вопросам, например, относительно цитирования в научных работах, также осуществлялись достаточно часто.

Подготовленные виртуальные треки для различных категорий пользователей наглядно демонстрируют все возможности использования электронных ресурсов: «Библиотека первокурснику», «Научно-образовательные ресурсы для обучения в магистратуре», «Китайская библиотека» для иностранных студентов, «ЭБС для преподавателя» и др. Период перехода на дистанционные технологии не только позволил библиотеке сделать очевидный шаг вперед в информационно-библиотечном обслуживании, но и выявил ряд проблем, без устранения которых движение вперед будет затруднено.

За время первой волны пандемии пользователи библиотеки прислали более 1 500 запросов на адрес библиотеки, в Форуме Личного кабинета, по телефонам и в социальных сетях. Анализ обращений позволяет выделить 3 основные группы существующих проблем.

1. Техничко-технологические, связанные с эксплуатацией имеющегося программного обеспечения, технологиями обслуживания и т.д.

2. Коммуникационные, состоящие в недостаточно эффективной системе взаимодействия библиотеки и пользователя.

3. Компетентностные, свидетельствующие о недостатках навыков работы с ресурсами всех категорий пользователей, включая библиотечных сотрудников.

Больше всего запросов по количеству связаны с работой Электронного каталога библиотеки, в рамках которой работает и электронная библиотека публикаций сотрудников вуза. Недостатки в техническом обеспечении заключаются, например, в настройке интерфейса Электронного каталога, где присутствуют непонятные для пользователя рубрики, кнопки и сервисы. Например, рубрика «Материалы» содержит непонятные типы и виды изданий и название не соответствует содержанию каталога. Кнопка «Регистрация» не используется, доступ в каталог осуществляется без регистрации, есть сервис бронирования издания, но он не работает и т.д. Пользователь должен иметь лаконичный удобный интерфейс ресурса, если не работают какие-то кнопки и ссылки – их не должно быть в интерфейсе, все должно быть максимально простым и понятным.

К числу недостатков в технологиях работы библиотеки можно отнести и работу с периодикой. Наличие значительного количества периодических изданий в печатном виде в 1 экземпляре делает недоступными использование статей из этих журналов. Например, наш основной теоретический журнал «Вопросы экономики» имеется только в печатном виде, и цифровых копий журнала не изготавливается по причине запрета издателя на создание копий.

Кроме того, выявлено различное понимание некоторых терминов между библиотекарем и пользователем. Например, многие пользователи (особенно первокурсники) термином «электронная библиотека» называют весь массив электронных ресурсов и услуг университета, в то время как библиотекарь соотносит этот термин с конкретным названием определенной базы данных внутри Электронного каталога. Есть и другие технические недоработки. Так, в библиотеке нет современных систем типа Discovery-сервиса – единого поиска по всем (многим) ресурсам библиотеки. Нет сервиса типа A to Z, систематизирующего все периодические издания библиотеки. Нет бесшовного перехода из Электронного каталога по ссылкам в другие ресурсы, интегрированные в него.

Анализ запросов преподавателей рисует картину разных компетенций и навыков. Например, преподаватель – новатор, креатор, свободно использующий ИТ-технологии и электронные ресурсы, умеющий создать дистанционные онлайн курсы, применяющий различные траектории, интересуется конкретными ресурсами на русском или английском языке, предлагает собственные решения использования профессиональных баз данных Passport, AMADEUS и др. Преподаватель другого типа – консерватор, не имеющий большого количества компетенций по созданию онлайн курсов, не осведомлен о сервисах ЭБС для обучения, после ознакомления готов использовать их для простого варианта дистанционного обучения. Для него важно наличие определенного учебника, методического пособия, тестов, поэтому он внимательно следит за тем, чтобы доступ к ресурсу

был без перерывов. Роль преподавателя как информационного лидера и носителя знаний о ресурсах и услугах в дистанционном обучении существенно возрастает.

Недостатки информирования пользователей заключаются в использовании разных сфер общения в интернете. Например, традиционным способом оповещения пользователей является сайт библиотеки. Студенты и преподаватели практически не используют сайт для получения информации. Библиотека информирует также через рассылку по кафедрам и деканатам. Но до студентов эта информация не доходит. Библиотека обсуждает ресурсы в Форуме для преподавателей, но преподаватели не транслируют информацию студентам. Таким образом, прямых коммуникаций со студентами нет. Наиболее эффективным способом доведения информации является информирование в социальных сетях или через преподавателя.

Недостатки или даже отсутствие навыков работы с электронными ресурсами у различных категорий пользователей во многом зависят от библиотеки. Обучение пользователей – одна из основных ее функций, отсутствие системы обучения негативно влияет в целом на образовательный процесс, ресурсы и сервисы остаются невостребованными. В этой связи, современный библиотекарь должен обладать необходимыми компетенциями не только в информационно-библиотечной сфере, но и в смежных областях, быть экспертом и консультантом по всем возникающим вопросам, начиная от формирования коллекции профессиональных баз данных до создания инструкций по использованию и индивидуальных программ для обучения пользователей. Влияние библиотеки на качество учебного процесса (работа с преподавателями) очевидно [5].

Обобщая результаты работы библиотеки в период дистанционного обучения, можно сделать вывод, что за время пандемии пришло новое осмысление работы с электронными библиотечными ресурсами, требующее освоения новых принципов и подходов, технологических решений, систем и сервисов, используемых в библиотечном деле, а также пришло понимание необходимости трансформации роли библиотекаря в этом процессе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Плотников В.А., Пролубников А.В.* Специфика реализации государственной экономической политики в условиях новых вызовов // Социально-экономические и финансовые аспекты развития Российской Федерации и её регионов в современных условиях. Материалы I всероссийской научно-практической конференции. Грозный, 2020. С. 24-29.
2. Экономика коронакризиса: вызовы и решения. Сборник научных трудов / под ред. Р.М. Нижегородцева. М., 2020.
3. *Мац Л.В.* Активизация информационно-образовательной деятельности вузовской библиотеки экономического профиля // Информационное обеспечение экономического образования. Всероссийская научно-практическая конференция. СПб., 2000. С. 56-58.
4. *Мац Л.В.* Кафедра на публикационном ландшафте университета // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 2 (122). С. 51-52.
5. Судьбы библиотечных коллекций. Сборник статей / под ред. О.В. Никитиной; Санкт-Петербургский государственный экономический университет. СПб., 2015. 61 с.

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии»

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

1. **Статью**, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется *только* (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5-7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10-15%. Недопустимо наличие в статье нередактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации – см., например, www.grnti.ru). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;

2. **Аннотацию** статьи на русском и английском языке, объемом 400-500 знаков;

3. **Ключевые слова**, отражающие основные идеи статьи (5-8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);

4. **Сведения об авторе (авторах)**, включающие:

4.1. Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;

4.2. Учёная степень, учёное звание (при наличии);

4.3. Должность и место работы / учебы (обязательно);

4.4. Контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail). Если авторов несколько – контактные данные приводятся только для одного из них (указывается – чьи именно это контактные данные). Рекомендуется, чтобы у одной статьи было не более 3-4 соавторов. Статьи, поступившие от студентов, обучающихся в бакалавриате, специалитете или магистратуре, не принимаются. Указанные лица могут быть только соавторами публикаций совместно с лицами, имеющими ученую степень. В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья с авторством (соавторством) одного и того же человека.

4.5 Контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора — на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме и в журнале не публикуются.

Все материалы присылаются в редакцию только по электронной почте plotnikov.v@unesco.ru. Взаимодействие автора с редакцией осуществляется исключительно через электронную почту, в этой связи рекомендуется в свойствах отправляемого письма устанавливать признак «Уведомлять о получении / прочтении». При ведении переписки рекомендуется давать ответ в том же письме, которое поступило из редакции, чтобы сохранять историю переписки. Обязательно указание темы письма; в теме письма рекомендуется указывать сокращенное название журнала и Ф.И.О. автора (если авторов несколько – одного из них). Например: «ТиПС статья Иванова И.И.».

По электронной почте в редакцию присылается материал статьи в формате *.doc или *.rtf (одним файлом, в котором включены материалы по пп. 1-3 и 4.1-4.4).

Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, например следующим образом: «ИвановИИ_статья.doc».

В самом сопроводительном электронном письме следует указать сведения по п. 4.5 и иную дополнительную информацию, на усмотрение автора (авторов).

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объем статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) – от 4 до 6 (в среднем – 5) страниц.

2. Формат страницы А4, ориентация – ТОЛЬКО книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до нижнего – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Не допускается исполь-

зование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный. Без нумерации страниц.

3. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3-4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное.

4. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, гарнитура Times New Roman, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

5. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации, которая завершается точкой.

6. На следующей строке, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми или точками с запятой, которые завершаются точкой.

7. Пустая строка.

8. Повторяется информация, указанная в пп. 3-6 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

9. Пустая строка.

10. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, с выравниванием по ширине, размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8-9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11-14; 10] (неправильно: [3], [5]). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «... ряда авторов. [7; 8]»).

11. Не рекомендуется использование постраничных сносок. В случае особой необходимости, они оформляются шрифтом: размер 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное, выравнивание – по ширине, отступы у абзаца отсутствуют. Использование концевых сносок запрещено.

12. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X» (где X – номер рисунка), наклонным шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой. Если ри-

сунок составлен автором – рекомендуется это указать, снабдив его подрисуночной подписью: «Составлено автором», если рисунок является заимствованным, это также указывается в подрисуночной подписи.

13. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание полужирное). Если таблица составлена автором – рекомендуется это указать, снабдив ее подписью снизу таблицы: «Составлено автором», если таблица является заимствованной, это также указывается в подписи.

14. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

15. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора Word.

16. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт, гарнитура Times New Roman). Не рекомендуется включать в список литературы нормативные акты, законы и аналогичные документы – ссылки на них рекомендуется давать непосредственно в тексте статьи. При ссылке на интернет-сайты обязательно указывается наименование процитированного материала.

17. Сведения об авторах приводятся в сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации, без точки в конце. Например: «© Плотников В.А., Вертакова Ю.В., 2017»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.v@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Научный рецензируемый журнал
**«Теория и практика сервиса:
экономика, социальная сфера, технологии»**
№ 2 (44) 2020

Издается с 2009 года
Учредитель: Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Адрес учредителя: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21

Главный редактор д-р экон. наук, профессор
Плотников Владимир Александрович
(plotnikov.v@unescon.ru, +7 911 949 13 21)

Зарегистрирован 12 мая 2014 г.
в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
по Северо-Западному федеральному округу
Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ТУ78-01570

ISSN 2078-5852

Подписной индекс в каталоге агентства
«Роспечать» – 95009

Тираж 1000 экз. Цена свободная.
Журнал отпечатан на полиграфической базе СПбГЭУ
(Санкт-Петербург, Садовая ул., 21)
Подписано в печать 30.06.2020. Зак. № 534.