

ISSN 2078-5852

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

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

Научный рецензируемый журнал

№ 3 (41)

2019

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., заместитель начальника военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва по учебной и научной работе (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

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>.

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы социально-экономического развития

Пролубников А.В. К вопросу о факторах экономического развития 5

Социальная сфера

Гнездилов Ю.В. Структура и особенности экономической преступности на потребительском рынке Российской Федерации 9

Менеджмент, государственное и муниципальное управление

Вселенская И.В. Теоретическое обоснование выделения этапов сделки слияния и поглощения 15

Курбанова З.К. Особенности управления проектами в условиях цифровизации экономики России 19

Акобиров С.О. Государственно-частное партнерство и развитие институциональной среды 24

Теория и технологии сферы услуг

Пирогова О.Е. Анализ подходов к управлению элементами интеллектуального капитала предприятия сферы сервиса на этапах жизненного цикла 28

Требования к материалам, представляемым для публикации 34

CONTENTS

Problems of socio-economic development

Prolubnikov A.V. Question of economic development factors	5
--	---

Social sphere

Gnezdilov Yu.V. Structure and features of economic crime in the consumer market of the Russian Federation	9
--	---

General, state and municipal management

Vselenskaya I.V. The theoretical justification of selection of the mergers and acquisitions transactions stages	15
Kurbanova Z.K. Project management features in the conditions of the Russian economy digitalization	19
Akobirov S.O. State-private partnership and institutional behavior development	24

Theory and technology of sphere of services

Pirogova O.E. Analysis of approaches to the management of intellectual capital elements of the service sector enterprise life cycle stages	28
---	----

Requirements to the author's materials	34
---	----



ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Пролубников А.В.

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** Современная экономика переживает переломный этап развития. Одним из драйверов ее роста на среднесрочную перспективу может явиться реализация кластерных инициатив, реализуемых на региональном уровне. Но для их осуществления требуются существенные инвестиционные ресурсы, дефицит которых сдерживает экономический рост, который в последние годы весьма незначителен. В статье обоснована необходимость более тесной координации инвестиционной и кластерной политики, осуществляемой государством.*

***Ключевые слова.** Кластерное развитие, инвестиции, экономический рост, государственная экономическая политика.*

Prolubnikov A.V.

QUESTION OF ECONOMIC DEVELOPMENT FACTORS

***Abstract.** The modern economy is experiencing a critical stage of development. One of the drivers of its growth in the medium term may be the implementation of cluster initiatives. But for their implementation, significant investment resources are required, the deficit of which hinders economic growth. The article substantiates the need for closer coordination of investment and cluster policies implemented by the state.*

***Keywords.** Cluster development, investments, economic growth, state economic policy.*

В последние годы российская экономика развивается крайне низкими темпами, более низкими, чем среднемировые. Это приводит к ее постепенному отставанию, утрате позиций в глобальных рейтингах. В такой ситуации ставится под вопрос возможность достижения национальных стратегических целей социально-экономического развития, сформулированных В.В. Путиным в мае 2018 года в указе «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Причем скепсис относительно достижимости (в рамках существующей модели хозяйствования и управления) этих целей высказывают не только представители научного сообщества, но и влиятельные государственные чиновники (например, глава Счетной палаты Российской Федерации А.Л. Кудрин).

Очевидно, что это говорит о необходимости корректировки существующего способа государственного регулирования и подхода к осуществлению экономической политики. То есть, необходимо более глубокое исследование вопроса факторов экономического роста в современной России не только с теоретических, но и с практических позиций.

ГРНТИ 06.39.02

© Пролубников А.В., 2019

Андрей Викторович Пролубников – кандидат экономических наук, докторант Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 199034, Санкт-Петербург, Макарова наб., д. 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). Тел.: 8 (812) 328-88-05.

Здесь мы хотели бы обратить внимание на кластеризацию, которую многие авторы признают одной из базовых тенденций развития современной экономики [1-5]. Она позволяет сконцентрировать физические (материальные), людские и управленческие ресурсы на ограниченной территории и обеспечить, за счет этого, создание новых производств полного цикла. За счет этого не только обеспечивается конкурентоспособность страны и региона, но и повышается уровень жизни населения, создаются предпосылки для обеспечения социально-экономической стабильности и роста уровня жизни населения территории, на которой формируются кластеры. Иными словами, цели, упомянутые в вышеуказанном президентском указе, в рамках реализации политики кластеризации, могут не только успешно достигаться, но, что более важно, достигаться комплексно.

Отметим, что такое стимулирующее воздействие на социально-экономическую систему кластеры оказывают не всегда. Их механизм функционирования в этом смысле в чем-то схож с механизмом мультипликатора, рассмотренным в трудах представителей кейнсианской школы экономической мысли. Как известно, эффект мультипликации приводит к усилению, «умножению» (в английском языке словом multiply обозначается математическая операция умножения) положительных инвестиционных импульсов, которые продуцируют экономический рост. С другой стороны, уменьшение объемов инвестиций также дает импульс, но не к развитию, а к сжатию экономики, в результате чего вместо экономического роста наблюдается спад, причем ускоряющийся.

Эта особенность кластерного развития, которая связана с мультиплицирующим их влиянием на экономику (как положительным, так и негативным), по нашему мнению, не получила должного отражения в современных исследованиях. Большинство исследований, посвященных теме кластеров, отличаются акцентом на их положительные свойства, между тем отрицательные последствия кластерной активности также имеют место быть. В качестве исключения можно отметить коллективную монографию [6], в которой авторы специально выделяют т.н. «пропульсивные» кластеры (т.е. те, которые оказывают мультиплицирующее влияние на экономический рост) и указывают на возможность существования и иных кластеров, в том числе не оказывающих положительного влияния на экономическую систему.

С нашей точки зрения, кластерное развитие экономики и инвестиции следует рассматривать как взаимосвязанные категории, непосредственно связанные с управлением экономическим развитием. Если обратиться к экономической истории второй половины XX века, нетрудно заметить, что большинство стран, совершивших «экономическое чудо» (стабильно высокие темпы экономического роста на протяжении длительного периода времени), шли путем изменения структуры экономики за счет совершенствования территориальной организации хозяйства и стимулирования инвестиций. Эти две тенденции нашли воплощение в практике государственного регулирования последних десятилетий в форме активизации кластерной и инвестиционной политики.

И здесь надо указать на противоречивость наблюдаемых в России явлений. Несмотря на продвижение на государственном уровне кластерных инициатив, которое активизировалось в последние годы, из России наблюдается отток иностранных инвестиций. Между тем, формирование пропульсивных кластеров должно строиться на основе современных технологий, трансфер которых из-за рубежа, как правило, связан с прямыми иностранными инвестициями. К сожалению, собственная инновационная активность российского бизнеса пока еще недостаточно высока.

Вследствие ужесточения глобальных социально-экономических и военно-политических противоречий, в последние годы объем инвестиций из-за рубежа в Россию резко сократился [7]. Это вызвано, прежде всего, экономическими санкциями. Так, по оценкам ЮНКТАД, объем иностранных инвестиций в Россию инвестиций в 2015 г. снизился до \$1,7 млрд при том, что годом ранее эта величина составляла \$20,95 млрд. На негативные тенденции указывает и Банк России: «Согласно данным ЦБ о прямых инвестициях в разрезе институциональных секторов экономики, исходящие инвестиции в зарубежные небанковские компании составили в 2018 году более \$30 млрд, тогда как входящие инвестиции в российский небанковский сектор – менее \$6 млрд. Это позволяет аналитикам Банка России сделать вывод, что средства, уходящие в офшоры, уже не возвращаются в Россию, как раньше» (цит. по: <https://www.rbc.ru/economics/13/05/2019/5cd981989a7947252f589b47>).

Современная Россия значительно уступает многим странам мира, в том числе развивающимся азиатским странам, по своей инвестиционной привлекательности. Не исправляет ситуацию и то, что страна последовательно улучшает свои позиции в международном рейтинге экономик стран

мира Doing Business, который составляется Всемирным банком. Это – комплексный рейтинг, всесторонне оценивающий возможности успешного ведения бизнеса, он оценивает конкурентоспособность территорий (стран мира) как места ведения бизнеса.

Если в 2014 г. Россия занимала в рейтинге 92 место, то в 2015 г. совершила резкий рывок до 62 места, что определяется существенными улучшениями в ряде областей (регистрация предприятий, получение разрешений на строительство и др.), а в 2018 году Россия занимала в этом рейтинге уже 31 место. Причем по показателям «Регистрация собственности» и «Подключение к сетям электроснабжения» вплотную приблизилась к мировой десятке лидеров, заняв 12 место.

Если говорить о негативном влиянии санкций на российскую экономику, то оно, по нашему мнению, бесспорно. Так в 2015 году в России активизировалось закрытие иностранных предприятий: прекратила производственную деятельность автомобилестроительная компания General Motors, закрылись офисы Google, Skype, Adobe Systems, значительно сократил своё присутствие на российском рынке Raiffeisen Bank, закрылось три завода транснациональной пищевой корпорации Danone – в Смоленске, Новосибирске и Тольятти. Подобные примеры можно продолжить. Важно подчеркнуть, что тенденция сокращения инвестиций сохраняется, в том числе вследствие сохраняющегося режима санкций [8], что приводит к неопределенности относительно дальнейшего экономического роста.

Согласно официальным прогнозам в ближайшие годы Россию ожидает незначительный рост, устойчивость которого многими экономистами ставится под сомнение. В этих условиях необходима концентрация ресурсов и консолидацию усилий как государства, так и бизнеса на прорывных направлениях инновационно-технологического и промышленного развития, что возможно сделать на основе стимулирования создания и поддержки развития кластеров.

Дело в том, что в предшествующие годы в отраслевой структуре капиталовложений приоритет имели сырьевые отрасли, но сделанные в них вложения не обладали значительным мультиплицирующим воздействием на экономику. Высокотехнологичные производства, которые могли бы удовлетворить потребности внутреннего рынка и в перспективе упрочить положение России в мировой экономике, не являлись приоритетом для трансграничных инвестиций.

С учетом мировой военно-политической обстановки сомнительно, что приоритеты иностранных инвесторов существенно изменятся в среднесрочной перспективе. В этой связи, для развития высокотехнологичных и инновационных промышленных кластеров необходимо активизировать использование национальных финансовых ресурсов, в том числе замороженных в золотовалютных резервах и суверенных фондах.

Да, такая позиция может встретить (и встречает) противодействие ряда экспертов и чиновников. Но в современной ситуации, для перелома тенденции и выхода на траекторию устойчивого роста, требуется не следование устаревшим догмам, а проведение скоординированной экономической политики, нацеленной на поддержание признаков роста. Причем «очагами» (а в дальнейшем – «полюсами») этого роста являются именно кластеры.

По нашему мнению, целесообразно объединить разрозненные региональные промышленные производства, инвесторов, строительные организации, инвестиционно-финансовые институты и другие субъекты хозяйствования в единую органичную региональную инвестиционную инфраструктуру кластерного типа, построенную на органичном сочетании коммерческих, территориальных и федеральных интересов. Мы придерживаемся точки зрения, что только скоординировав кластерную и инвестиционную политику, опирающуюся на внутренние источники ресурсов, можно обеспечить изменение ситуации в российской экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабич Т.Н., Вертакова Ю.В.* Стратегическое планирование кластеров промышленности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 1 (27). С. 8-12.
2. Кластерная структура экономики промышленности / под ред. А.В. Бабкина / Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. СПб., 2014. 300 с.
3. *Плотников В.А., Сергеев П.В., Тимофеева С.В.* Инновационно-технологическая поддержка управления развитием региональных фармацевтических кластеров // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2011. № 2. С. 92-97.

4. *Плотников В.А.* Кластеризация как современная тенденция регулирования экономического развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 1 (27). С. 5-7.
5. *Babkin A.V., Vertakova Yu.V., Plotnikov V.A.* Assessing the economic efficiency of cluster functioning: a quantitative approach // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2016. № 5 (251). С. 21-29.
6. Пропульсивные кластеры: сущность и роль в управлении прогрессивными структурными преобразованиями региональных социально-экономических систем / под ред. Ю.В. Вертаковой. М.: Инфра-М, 2016. 262 с.
7. *Никифорова В.Д., Сергеева И.Г., Харламов А.В.* Использование потенциала финансового рынка для инновационного развития российской экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 6 (102). С. 7-14.
8. *Саматов Р.М., Яблочников А.В.* Подходы к развитию военно-экономических связей в условиях санкций (на примере автомобилестроения) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 135-139.



Гнездилов Ю.В.

**СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ
НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

***Аннотация.** В статье рассматриваются сложившиеся особенности экономической преступности на потребительском рынке как угрозы экономической безопасности государства.*

***Ключевые слова.** Экономическая преступность, потребительский рынок, экономическая безопасность государства.*

Gnezdilov Yu.V.

**STRUCTURE AND FEATURES OF ECONOMIC CRIME IN THE CONSUMER
MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION**

***Abstract.** The article considers the prevailing features of economic crime in the consumer market as a threat to the economic security of the state.*

***Keywords.** Economic crime, consumer market, economic security of the state.*

На сегодняшний день Россия – одна из ведущих держав с мощным внешнеэкономическим и оборонным потенциалом. Но с точки зрения важнейшей задачи – обеспечения качества жизни и благосостояния людей – до необходимого уровня еще далеко. Фундаментальным фактором, обуславливающим необходимость принятия соответствующих мер, является падение спроса домашних хозяйств. На сегодняшний день это ключевой драйвер замедления выхода страны из кризиса. У нынешнего кризиса два основных пострадавших: население и торговая отрасль. Население потеряло за эти годы около 15% своей покупательной способности, а торговля стала отраслью с наихудшим сальдо финансовых операций за год, наибольшим после строительства числом закрывшихся и закредитованных предприятий.

Проблема выхода из кризиса усугубляется несогласованной и разнонаправленной политикой смежных независимых друг от друга экономических ведомств. Так Минфин России стремится ограничить денежную массу в обращении и не допустить роста бюджетных расходов, а Центральный банк – не допустить надувания «пузыря» на рынке потребительского кредитования. Сочетание данных факторов приводит к росту доли живущих за чертой бедности, к очередному падению доли среднего класса и новому скачку уровня социального неравенства.

Начиная с третьего квартала 2018 года индекс потребительских настроений начал падать на фоне в целом благополучных основных показателей экономики: роста ВВП, профицита бюджета, достаточно высоких нефтяных цен и растущих зарплат. Это обусловлено внутрироссийскими проблемами, прежде всего, предстоящего периода, среди которых повышение пенсионного возраста, рост НДС, а также цен на продовольственные товары, на бензин, увеличение тарифов ЖКХ и по-

ГРНТИ 06.71.15

© Гнездилов Ю.В., 2019

Юрий Владимирович Гнездилов – соискатель кафедры экономической безопасности и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России.

Контактные данные для связи с автором: 198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилотова, 1 (Russia, St. Petersburg, Letchika Piliutova str., 1). E-mail: oyymkalininsky1@mail.ru.

шлин на товары, покупаемые через интернет. По сути, в этом нашел отражение главный парадокс экономической действительности России последних лет, который заключается в том, что рост макроэкономических показателей не трансформируется в повышение уровня и качества жизни россиян, несмотря на официально декларируемые цели.

В результате появляется феномен, не имеющий прецедентов в мировой экономике, состоящий в том, что рост ВВП не повышает доходы граждан [6]. В этих условиях все три составляющих потребительского рынка страны – розничная торговля, питание вне дома (общественное питание) и сфера услуг претерпевали в истекшем году серьезные изменения, количественное накопление которых в ближайшее время может привести к масштабному качественному и структурному сдвигу. Основные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели потребительского рынка России за 1992-2018 гг. [1]

Показатель	1992	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018
Оборот розничной торговли, млрд руб.	5100	2352	7041	16512	26356	27527	28241	29746	31579
Товарные запасы, млрд руб.	800	98,2	280,5	591,9	1132	1266,7	1399,2	1587,2	1779,7
в днях торговли	49	29	28	29	29	32	34	32	33
Оборот розничной торговли, %	100	109	113	107	103	90	95	101	103
пищевые продукты, %	91	107	110	105	100	91	95	101	102
непродовольственные товары, %	107	110	115	108	105	89	96	102	104
Объем платных услуг, млрд руб.	515	602,8	2271,7	4943,5	7467,5	8050,8	8636,3	9211,4	9413,4
Объем платных услуг, %	81,6	104,7	106,3	101,5	101	98,9	100,7	101,4	102,5

В 2018 году был отмечен значительный дисбаланс по числу открытых и ликвидированных организаций. Отрицательное сальдо закрытых организаций составляет около 6 тысяч (около 50%). Наибольшие потери за год произошли в отрасли розничной торговли, а именно при сумме открытых в 2018 году 17818 торговых предприятий ликвидировано было 51009, потери – более 33 тысяч организаций, и этот процесс длится уже несколько лет. В сфере общественного питания снижение реальных доходов населения также негативно сказалось на бизнесе, значительная часть потребителей перешла в более дешевые сегменты рынка (71,2% посещают теперь заведения быстрого питания и только 10% рестораны), около 5% полностью отказались от питания вне дома. На рынке платных услуг населению в 2018 году объем достиг 9,4 трлн рублей. Удельный вес этих расходов в общих потребительских расходах населения составил 21,2% (в 2017 году – 21,1%).

Развитие внутреннего рынка возможно путем стимулирования спроса домашних хозяйств через рост доходов работающих граждан и пенсионеров, а спрос со стороны государства – через смягчение контрольно-надзорной деятельности и рост числа госзаказов для малого и среднего бизнеса. Наличие российского феномена «работающих бедных» не только ограничивает покупательную способность значительной части населения, без которой развитие внутреннего рынка невозможно, но и повышает социальную напряженность. Кроме того, это отражается на производительности и качестве труда, ведет к депрофессионализации и дефициту кадров в производственной сфере.

Потребительский рынок является одним из важнейших звеньев всего рыночного механизма. Специфика каждого элемента потребительского рынка определяется конкретными характеристиками и динамикой взаимодействия между собой в целях обеспечения потребностей населения и успешного функционирования экономики. В то же время, потребительский рынок подвержен не только социальным, экономическим и политическим потрясениям, но также сталкивается с нерыночным воздействием криминальных структур и теневых экономических явлений.

За 2018 г. на 4,2% увеличилось число преступлений экономической направленности, выявленных правоохранительными органами. Общее количество выявленных преступлений достигло 109,5

тыс. (таблица 2). Материальный ущерб от указанных преступлений составил 403,8 млрд руб. (0,39% ВВП). Подразделениями органов внутренних дел выявлено 93,2 тыс. преступлений (85,2%) экономической направленности. Потребительский рынок в значительной степени подвержен воздействию теневых экономических явлений и криминальных структур [4], что находит отражение в статистике экономических преступлений на потребительском рынке за 2010-2018 гг. (таблица 3).

Таблица 2

Статистика преступлений экономической направленности за 1998-2018 гг. [2]

Показатель	1998	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018
Количество выявленных преступлений, ед.	209650	321925	287913	190178	89830	78038	108754	105087	109463

Таблица 3

Статистика экономических преступлений на потребительском рынке за 2010 – 2018 гг. [2]

Год	Выявлено преступлений		Сотрудниками ОВД		В крупном и особо крупном размере	
	всего	%	всего	%	всего	%
2018	10182	3,7	9980	4,7	3505	13,7
2017	9818	-3,57	9531	-4,50	3082	-12,07
2016	9862	0,45	9550	0,20	3353	8,79
2015	11199	13,56	10789	12,97	3785	12,88
2014	11908	6,33	11605	7,56	3728	-1,51
2013	23932	100,97	23427	101,87	5361	43,80
2012	30066	25,63	29712	26,83	7448	38,93
2011	35308	17,43	35079	18,06	9203	23,56
2010	48974	38,71	48763	39,01	12878	39,93

Динамика экономической преступности за последние 8 лет показывает почти пятикратное увеличение, что требует серьезного внимания со стороны заинтересованных субъектов, таких как государство, органы внутренних дел, хозяйствующие субъекты и население. На сегодняшний день важнейшими направлениями деятельности по профилактике, выявлению и пресечению преступлений и правонарушений в сфере потребительского рынка являются: борьба с коррупцией; борьба с незаконным предпринимательством; борьба с мошенничеством; контроль за оборотом алкогольной продукции; обеспечение качества продукции. Динамика преступлений коррупционной направленности, преступлений, связанных с незаконным предпринимательством и мошенничеством, представлена в таблице 4.

Борьба с коррупцией является родной из наиболее сложных и важных задач. Это обусловлено тем, что коррупции могут быть подвержены все сферы жизнедеятельности, включая органы власти, правопорядка, судебную систему. Коррупция наносит серьезный ущерб государству, препятствует экономическому росту, деформирует рыночные ценности и механизмы. Несмотря на некоторое снижение в части выявленных преступлений за последние годы, о значительном снижении коррупции пока говорить рано. Это подтверждают и резонансные дела о коррупции, и восприятие коррупции со стороны гражданского и мирового сообщества. В целях защиты потребительского рынка от коррупции необходимо обеспечить свободную конкуренцию малого и среднего бизнеса, снизить административные барьеры и проволочки, оптимизировать налоговую нагрузку.

К перспективным методам борьбы с коррупцией следует отнести: максимальное ужесточение наказания на законодательном уровне; обеспечение соответствующего легитимного дохода должностных лиц; создание конкурентной среды; обеспечение прозрачности деятельности должностных лиц; ротация кадров, препятствующая формированию коррупционных связей; совершенствование механизмов взаимодействия чиновников с рядовыми гражданами; формирование механизмов мониторинга со стороны гражданского сообщества.

Борьба с незаконным предпринимательством требует значительных усилий от властных структур ввиду значительности наносимого ущерба государству, обществу и легальному предпринимательству. Вследствие уклонения от налогообложения субъектами незаконного предпринимательства (теневым бизнесом), государственный бюджет недополучает значительные финансовые ре-

сурсы. Оценки масштабов теневой экономики в Российской Федерации составляют от 10 до 50% ВВП. Кроме того, незаконное предпринимательство оказывает деструктивное воздействие на сферу легального бизнеса.

В связи с тем, что субъекты теневой предпринимательской деятельности не выплачивают налогов, их бизнес получает определенные конкурентные преимущества по сравнению с легальными производителями. Кроме этого, к негативным последствиям следует отнести следующие: социальная незащищенность работников, занятых в сфере теневого бизнеса; концентрация финансовых ресурсов в сфере теневого бизнеса; криминализация власти; поступление на рынки некачественной продукции; ошибки в государственном управлении; вывоз капитала; подрыв доверия к государственной власти.

Таблица 4

Статистика экономической преступности за 2012-2018 гг. по видам [3]

Год	Коррупция		Незаконное предпринимательство		Мошенничество	
	Количество преступлений, ед.	Темп роста, %	Количество преступлений, ед.	Темп роста, %	Количество преступлений, ед.	Темп роста, %
2012	49513	-	203	-	161969	9,8
2013	42506	-14,15	185	-8,87%	164629	1,6
2014	32204	-24,24	237	28,11%	160214	-3,2
2015	32455	0,78	253	6,75%	200598	24,6
2016	32924	1,45	246	-2,77%	208926	4,2
2017	29634	-9,99	227	-7,72%	222772	6,6
2018	30495	2,91	377	66,08%	215036	-3,5

Увеличение числа выявленных преступлений, связанных с незаконным предпринимательством, за последние годы требует определения причин этого и разработки соответствующих методов противодействия. Предпринимательская деятельность обеспечивает благосостояние всех сфер жизни общества, удовлетворяет интересы потребителей и пополняет бюджет государства, но в связи с отсутствием благоприятной экономической почвы, достаточных правовых гарантий учащаются нарушения законодательства при её осуществлении.

Помимо прямого умысла, направленного на уклонение от уплаты налогов, существуют обстоятельства, способствующие незаконному предпринимательству: неразвитость предпринимательской деятельности обусловлена, в первую очередь, непродолжительным периодом существования рыночной экономики; отсутствие у части граждан навыков правильного поведения при разрешении экономических вопросов в условиях развития правоотношений в сфере предпринимательской деятельности; неэффективность деятельности государственных органов в сфере формирования и реализации государственной политики в сфере малого и среднего предпринимательства; бюрократизм в государственных органах, регулирующих предпринимательскую деятельность; несовершенство налогового законодательства, чрезмерная налоговая нагрузка; отсутствие у многих субъектов предпринимательства опыта работы в условиях конкуренции.

В сложившихся условиях необходимо проведение комплекса организационно-экономических и правовых мер, направленных на поддержку легальных предпринимателей, совершенствование нормативно-правового поля деятельности малого и среднего бизнеса. Способы борьбы государства с теневым бизнесом сосредотачиваются на трёх основных направлениях: предотвращение втягивания в теневую бизнес легальных предпринимателей и наемных работников; профилактика, выявление и пресечение незаконного предпринимательства силами правоохранительных органов; формирование благоприятных условий для функционирования легального предпринимательства (улучшение налогового климата; переход на систему безналичных расчётов; снижение административного давления на легальный бизнес; защита собственности и личности предпринимателя; помощь в кредитовании бизнеса; создание системы обучения предпринимателей).

Борьба с мошенничеством, как с традиционным видом преступления, отличается повышенной сложностью ввиду необычного динамизма форм его проявления. Это требует от всех субъектов постоянного мониторинга новых форм и быстрой реакции, предполагающей соответствующие изменения экономических, политических, правовых, информационных и организационных форм

противодействия. Статистика преступлений, связанных с мошенничеством, подтверждает значимость данного направления государственного регулирования потребительского рынка.

Современные методы борьбы с мошенничеством на потребительском рынке должны совершенствоваться на основе приоритета рыночных (экономических, информационных, политических, гражданско-правовых) методов борьбы над силовыми и включать в себя: совершенствование нормативно-правового обеспечения борьбы с мошенничеством; организационно-структурное обеспечение борьбы с мошенничеством с учетом накопленного опыта; совершенствование системы подготовки кадров для правоохранительных органов; развитие межведомственного и международного сотрудничества в сфере борьбы с мошенничеством.

Контроль за оборотом алкогольной продукции является неотъемлемой частью общей политики обеспечения национальной безопасности и связан, прежде всего, с ограничением свободной торговли алкогольной продукцией, а также её потреблением на территории страны (таблица 5).

На сегодняшний день необходимо государственное регулирование производства и сбыта алкогольной продукции с учетом социально-демографических и экономических показателей, показывающих степень удовлетворенности потребностей общества. Несмотря на определенные достижения, выражающиеся в снижении потребления алкоголя, все еще существует необходимость в проведении мер по сохранению здоровья нации в ограничении потребления спиртного не столько за счёт мер государственного контроля над производством и сбытом алкогольной продукции, а за счет повышения уровня жизни и совершенствования социальных механизмов.

Таблица 5

Объемы потребления алкогольных напитков населением [1]

Показатель	1992	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018
всего, млн дкл	74,4	117,5	133,3	127,6	110,5	99,2	96,8	86,5	91,5
на душу населения, л	5	8	9,3	8,9	7,6	6,8	6,6	5,9	6,2

Обеспечение качества продукции. Отечественный потребительский рынок традиционно подвержен наплыву контрафактной, фальсифицированной, недоброкачественной (опасной) продукции. Согласно данным ВОЗ, некачественное неполноценное питание отнимает, в среднем, до 15 лет продолжительности жизни и провоцирует возникновение 45% заболеваний. К основным факторам, негативно влияющим на качество продукции, следует отнести следующие: отсутствие эффективного механизма контроля качества и сертификации; неэффективность законодательства в части ответственности за некачественную продукцию; наличие избыточных административных барьеров. На сегодняшний день активная работа в данном направлении уже дает определённые результаты (таблица 6), однако данная статистика не является исчерпывающей, да и тот процент некачественной продукции, который остается, требует новых мер.

Таблица 6

Статистика выявленных некачественных отечественных (О) и импортных (И) товаров, поступивших на потребительский рынок [6]

Наименование	2005		2017		2018	
	О	И	О	И	О	И
Продукты питания	8,7	15,1	1,8	1,8	2,7	4,5
Алкогольные напитки и пиво	4,4	3,3	0,7	2,6	0,9	0,8
Непродовольственные товары	27,1	35,0	4,7	5,4	6,3	19,5

Государственная политика в сфере защиты потребительского рынка на современном этапе должна включать комплекс мер по предотвращению появления на рынке некачественной и контрафактной продукции в сочетании со сбалансированным введением в действие государственных и общественных механизмов защиты рынка на всем пути движения товара от производителя к потребителю.

Конкретный набор мер по защите потребительского рынка должен опираться на соответствующие базисные меры, учитывать специфику продукции и стимулировать предпринимательскую активность. К перспективным мерам поддержки потребительского рынка следует отнести:

- предотвращение и профилактика попадания на рынок недоброкачественной продукции;
- обязательное и добровольное подтверждение соответствия продукции установленным требованиям;
- разделение полномочий между органами исполнительной власти, осуществляющими государственный контроль и надзор за продукцией, усиление их ответственности за нарушение правил контроля и надзора;
- формирование эффективной скоординированной системы государственного и общественного контроля и надзора на рынке;
- взаимодействие контролирующих, правоохранительных и судебно-исполнительных органов;
- внедрение на производствах систем управления качеством, соответствующих требованиям международных стандартов;
- совершенствование налогового механизма и обоснованную легализацию предприятий теневой экономики;
- формирование условий для добросовестной конкуренции, реализации антимонопольного законодательства, защиты интеллектуальной собственности.

Таким образом, качественный мониторинг и анализ экономической преступности на потребительском рынке позволит выработать своевременные меры противодействия и обеспечить устойчивое функционирование каждого из элементов потребительского рынка. Приближение к устойчивому равновесию посредством сбалансированности между объемом и структурой спроса населения и предложения материальных благ и услуг, между оборотом денежных и товарных ресурсов станет качественным результатом поддержания экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 30.08.2019).
2. Официальный сайт МВД России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics> (дата обращения 30.08.2019).
3. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2019. 549 с.
4. Литвиненко А.Н., Алпатов Г.Е. Криминализация финансовых отношений как угроза возможностям финансового обеспечения стабильного экономического роста // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2016. № 3. С. 3-35.
5. Савченко А.А. Роль государственного контроля оборота алкогольной продукции в обеспечении общественной безопасности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/6\(43\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/6(43).pdf) (дата обращения 30.08.2019).
6. Торговля в России. 2017: Стат. сб. / Росстат. М., 2017. 233 с.



МЕНЕДЖМЕНТ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Вселенская И.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЫДЕЛЕНИЯ ЭТАПОВ СДЕЛКИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

***Аннотация.** В современной экономике в качестве одного из наиболее эффективных инструментов реализации стратегий развития компаний выступают сделки слияния и поглощения (M&A). Преимуществами данного инструмента являются наращивание капитала, получение синергетических эффектов от объединения компаний, увеличение доли на рынке, получение экономии от масштаба, наращивание клиентской базы, совершенствование технологии производства и управления, увеличение и реализация конкурентных преимуществ. Процесс формирования и реализации сделки M&A – сложный многоэтапный процесс, изучение которого становится актуальной задачей современных исследований. В данной статье анализируются исследования, проведенные учеными в области классификации этапов формирования и реализации сделки M&A. Классификации отличаются количеством этапов сделки M&A, детальностью их проработки, качеством и полнотой рассмотрения конкретных аспектов процесса сделки. На основании анализа автором составлен наиболее общий комплексный алгоритм формирования и реализации сделки M&A, учитывающий ключевые этапы с необходимой степенью детализации.*

***Ключевые слова.** Слияния и поглощения, этапы сделки, алгоритм формирования и реализации сделки.*

Vselenskaya I.V.

THE THEORETICAL JUSTIFICATION OF SELECTION OF THE MERGERS AND ACQUISITIONS TRANSACTIONS STAGES

***Abstract.** In the modern economy mergers and acquisitions (M&A) are becoming one of the most effective tools for implementing company development strategies. The advantages of this tool are capital increase, obtaining synergistic effects from merging companies, increasing market share, obtaining economies of scale, increasing customer base, improving production technology and management, increasing and realizing competitive advantages. The process of formation and implementation of the M&A transaction is a complex multi-step process, the study of which becomes an actual task of modern researches. This article analyzes the results conducted by scientists in the field of classifications of the stages of the formation and implementation of the M&A transaction. Classifications are characterized by the number of stages of the M&A transaction, the detailing of their description, the quality and completeness of consideration of certain aspects of the M&A transaction process. However, all classifications have a similarity in the overall concept and structure of the process of formation and implementation of the transaction.*

ГРНТИ 06.75.10

© Вселенская И.В., 2019

Инга Вячеславовна Вселенская – аспирант Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с автором: 305040, Курск, 50 лет Октября ул., д. 94 (Russia, Kursk, 50 лет Oktiabria str., 94). E-mail: ingachka28@mail.ru.

Статья подготовлена по результатам выступления на теоретическом семинаре кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Исследование выполнено при поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-310-50020.

Based on the analysis, the author compiled the most general complex algorithm for the formation and implementation of the M&A transaction, considering the key stages with the required degree of detail. A brief description of the steps of the algorithm is also given. The proposed algorithm will allow the most complete and detailed study of all stages of the process of making a transaction of mergers and acquisitions.

Keywords. *Mergers and acquisitions, stages of the transaction, algorithm for the formation and implementation of the transaction.*

Сделки слияния и поглощения (M&A) в настоящее время являются одним из наиболее эффективных инструментов реализации стратегий роста и развития компании. Активность сделок слияния и поглощения на российском рынке, несмотря на кризисные явления в экономике, растет [4].

Изучение сделок M&A становится актуальной задачей современных исследований, что обусловлено растущей популярностью этих сделок. Формирование и реализация сделки M&A – сложный многоэтапный процесс, требующий детального исследования с целью дальнейшей оценки рисков, потенциальных эффектов синергии. Сложный многостадийный процесс проще всего изучать путем его разбиения на части – этапы, что обуславливает актуальность исследований в области определения и выявления отдельных этапов сделки слияния и поглощения.

Существует большое количество исследований с попытками составить универсальный алгоритм интеграционных процессов компаний, однако все они отличаются только степенью детализации и глубиной проработки этого процесса. Рассмотрим наиболее комплексные и детальные исследования по данной теме.

Шарков Д.А. выделяет три этапа сделки: предварительный период, интеграционный период, пост-интеграционный период [6]. Рамиева Л.В. также выделяет три этапа проведения сделок M&A [5]: этап планирования сделки, этап совершения сделки, этап зрелой интеграции. Существуют исследования, в которых называется более трех этапов, например, Вердиев Д.О. выделяет пять этапов сделки M&A, обосновывая данное решение тем, что подобное разбиение позволяет легче идентифицировать риски сделок на каждом из этапов [1]: разработка стратегии, анализ актива для приобретения, прединвестиционный анализ, осуществление сделки, интеграция.

Кузьмина Ю.В. в своей работе отмечает, что не существует единого механизма реализации сделки M&A, формулирует и обосновывает свой собственный универсальный алгоритм сделки, выделяя семь основных этапов ее осуществления [3]:

1. Выработка стратегии. На данном этапе руководство компании принимает решение о проведении сделки M&A.

2. Определение критериев компании-цели. В качестве таких критериев могут выступать возможность выхода на новый рынок, расширение ассортимента производимой продукции, объем продаж, уровень рентабельности и др.

3. Выбор компании-цели. Поиск может осуществляться собственными силами или при помощи посредников.

4. Due diligence и оценка объекта сделки. Данный этап предполагает исследование финансовых, операционных, юридических, стратегических и культурных аспектов деятельности компании. На основе анализа принимается решение о целесообразности заключения сделки. Также на данном этапе осуществляется планирование и оценка транзакционных издержек, ставится вопрос о финансировании сделки.

5. Процесс переговоров. На данном этапе достигаются договоренности по ключевым вопросам и получается разрешение от антимонопольной службы.

6. Юридическое оформление сделки.

7. Интеграция компаний. На данной стадии формируется новая структура объединенной компании, определяется персонал компании, оценивается необходимость привлечения новых сотрудников, разрабатывается схема принятия решений, происходит интеграция корпоративных культур, производственных процессов.

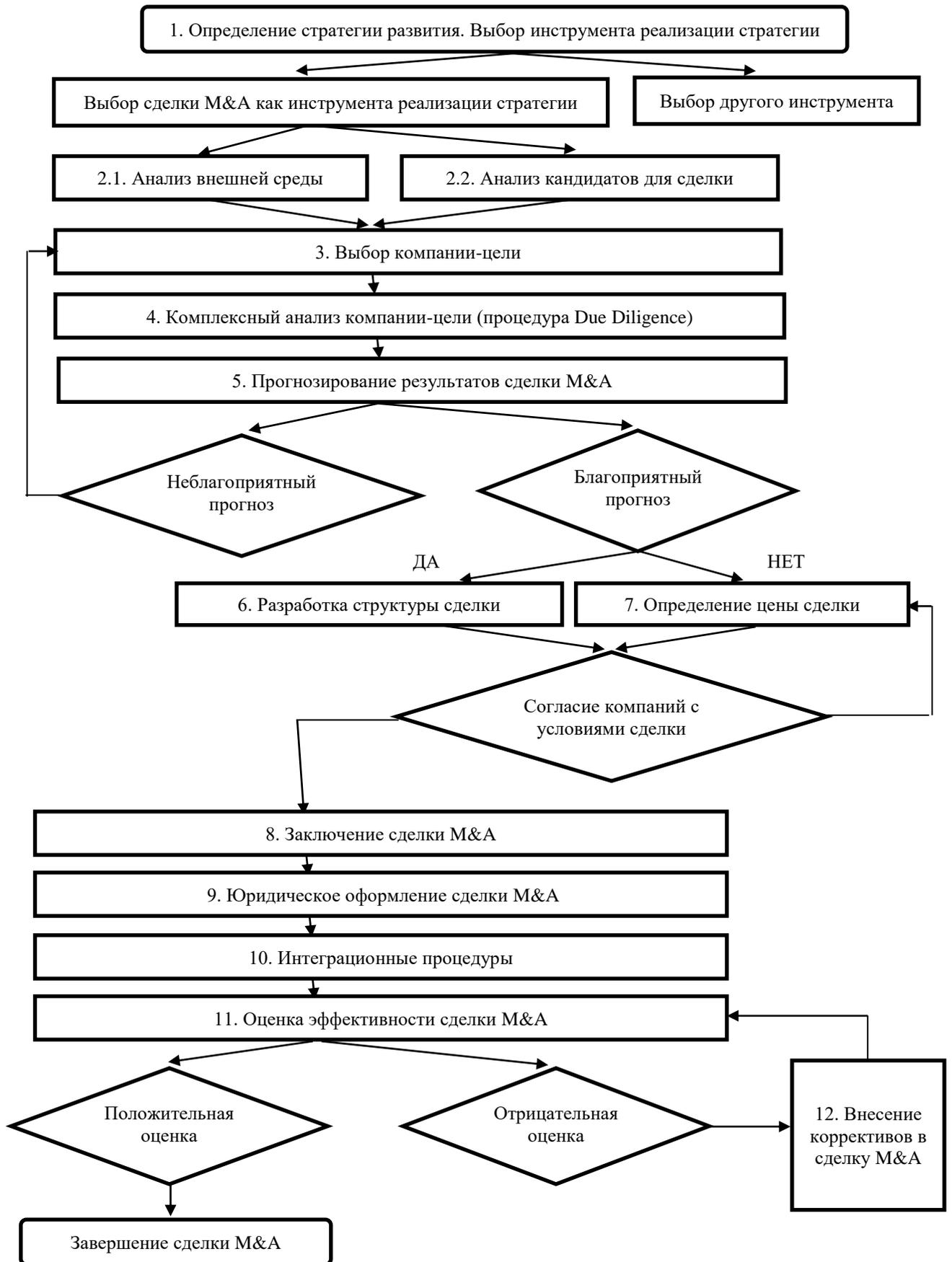


Рис. 1. Алгоритм формирования и реализации сделки слияния и поглощения

Наиболее полным и детальным исследованием можно считать работу Зеленского С.Ю. и Комаровой Т.В. Авторы предлагают процесс слияния и поглощения разделить на несколько этапов [2]:

этап 1. Оценка текущей ситуации и решение о реализации сделки по слиянию или поглощению. По мнению авторов, сделка по слиянию и поглощению может быть полезна в случае, когда компания ожидает существования препятствий для развития в будущем. Далее в рамках первого этапа авторы предлагают оценить компанию;

этап 2. Поиск возможных кандидатов для сделки. Компании-цели должны соответствовать ряду установленных критериев;

этап 3. Детальный анализ компании-цели. Под детальным анализом авторы понимают анализ различных операций, стратегии, финансовых показателей. Главной целью данного этапа является выявление того, каким образом и в каких направлениях может быть достигнут эффект синергии в результате сделки слияния или поглощения;

этап 4. Процесс переговоров по поводу сделки и заключение соглашения. В случае возникновения сопротивления к сделке со стороны компании-цели, компания-покупатель начинает поглощать активы компании-цели;

этап 5. Процесс интеграции двух компаний. Процесс интеграции заключается в интегрировании организационных культур, информационных систем, стратегий.

По мнению Зеленского С.Ю. и Комаровой Т.В., пятый этап сделки является наиболее трудным. Классификация этапов по Зеленскому С.Ю. и Комаровой Т.В. достаточно детальная, что несколько усложняет задачу комплексного изучения процесса формирования и реализации сделки М&А и требует некоторого обобщения этапов. На основании анализа проведенных исследований нами был составлен наиболее общий алгоритм формирования и реализации сделки М&А, представленный на рисунке. Данной алгоритм достаточно общий и детализированный одновременно, поскольку составлен с целью дальнейшего удобного изучения процесса слияния и поглощения, а также определения рисков на каждом из этапов, поэтому этапы должны быть в меру детализированы и в меру обобщены.

В связи с многоэтапностью сделки М&А, а также с множеством рисков на каждой из стадий процесса осуществления сделки, необходима тщательная проработка всех этапов формирования и реализации сделки М&А. Потенциальные потери могут возникнуть в результате неправильно выбранной стратегии или компании-цели, неадекватно составленного плана интеграции или плохой его реализации. Допущение на первый взгляд незначительного риска может стать причиной неудачи всей сделки М&А.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вердиев Д.О.* Управление рисками в сделках слияний и поглощений // Вестник МГИМО Университета. 2015. № 3 (42). С. 232-238.
2. *Зеленский С.Ю., Комарова Т.В.* Виды и этапы сделок по слиянию и поглощению компаний // Молодой ученый. 2014. № 19. С. 304-306.
3. *Кузьмина Ю.В.* Теоретические аспекты слияний и поглощений // NovaInfo. 2018. № 77-1. С. 146-150.
4. *Облаухова И.В.* Алгоритм формирования и реализации сделки слияния и поглощения // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2018. Т. 8, № 1 (26). С. 177-183.
5. *Рамиева Л.В., Жданов А.Ю., Киселев К.М.* Стратегические и предпринимательские риски в условиях реорганизации компании путем слияния (поглощения) // Международный научный журнал «Символ науки». 2016. № 4. С. 179-182.
6. *Шарков Д.А.* «Дью дилидженс»: фундаментальная процедура для структурирования сделок по слиянию и поглощению компаний // Экономика, управление и учет на предприятии. 2014. С. 123-125.

Курбанова З.К.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

***Аннотация.** Развитие цифровых технологий, появление и расширение спектра средств коммуникаций в бизнесе, расширение областей применения искусственного интеллекта, быстрая и повсеместная смена поколений в бизнесе, имеющих свои особенности по отношению к формам работы, различные способности к освоению и применению современных технологий и знаний, цифровизация экономики и другие факторы в настоящее время изменяют характер взаимоотношений в системе «бизнес – управление – персонал». Благодаря цифровизации экономики одновременно в управлении проектами появляются как новые возможности, так и новые проблемы. В статье рассмотрены основные тренды цифровизации экономики, которые порождают коренные изменения в управлении проектами.*

***Ключевые слова.** Искусственный интеллект, управление проектами, цифровизация экономики, цифровые технологии.*

Kurbanova Z.K.

PROJECT MANAGEMENT FEATURES IN THE CONDITIONS OF THE RUSSIAN ECONOMY DIGITALIZATION

***Abstract.** The development of digital technologies, the emergence and expansion of the range of communications in business, the expansion of areas of application of artificial intelligence, the rapid and widespread generational change in business, which have their own characteristics in relation to the forms of work, various abilities to learn and apply modern technologies and knowledge, the digitalization of the economy, are currently changing the nature of the relationship in the system "business management – personnel". Thanks to the digitalization of the economy, both new opportunities and new challenges are emerging in project management at the same time. The article discusses the main trends of digitalization of the economy, which generate fundamental changes in project management.*

***Keywords.** Artificial intelligence, project management, digitalization of the economy, digital technologies.*

Экономический прогресс напрямую связан с развитием науки и технологий, а также с появлением новых областей знаний. Изменениям подвергается в первую очередь инструментарий бизнеса, в том числе – управление проектами. Очередная волна трансформации методик и моделей в бизнесе связана с развитием цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, интернет вещей, технологии беспроводной связи, цифровое производство, большие данные, блокчейн и др.

Значимость внедрения цифровых технологий в России подтверждается тем, что обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере является одной из национальных целей развития (Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024

ГРНТИ 82.15.17

© Курбанова З.К., 2019

Заира Кусейиновна Курбанова – специалист по охране труда детского сада № 45 Пушкинского района г. Санкт-Петербурга.

Контактные данные для связи с автором: 199034, Санкт-Петербург, наб. Макарова, 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). Тел.: 8 (981) 801-65-69.

года») [4-6]. Согласно решению заседания президиума Совета при Президенте России, одним из двенадцати направлений стратегического развития является «Цифровая экономика». Национальный проект по цифровизации экономики в России, в свою очередь, складывается из шести федеральных проектов (табл. 1).

Таблица 1

Федеральные проекты в составе национального проекта «Цифровая экономика»

Наименование проекта	Объём планируемого финансирования, млрд руб.
Нормативное регулирование цифровой среды	1,7
Информационная инфраструктура	772,4
Кадры для цифровой экономики	143,1
Информационная безопасность	30,2
Цифровые технологии	451,8
Цифровое государственное управление	235,7
Национальный проект в целом	1634,9

Важным прорывом в управлении проектами стала технология под названием «искусственный интеллект». Данная технология позволяет высвободить время от рутинных и технических задач, при этом руководитель проекта может сконцентрироваться на сложно формализуемых областях, например, в управлении коммуникациями и ожиданиями, разрешении конфликтов или на стратегическом планировании. Следует добавить, что внедрение искусственного интеллекта требует довольно высокого уровня культуры и дисциплины при управлении проектами в бизнесе. К тому же, для эффективной работы искусственного интеллекта обязательным условием является достоверность и своевременность необходимой информации [10].

Внедрение такой технологии, как интернет вещей, в бизнесе позволяет автоматизировать большое количество разнообразных производственных и управленческих процессов, а также кардинально изменить существующие бизнес-модели, повысить качество управления инфраструктурой. Интернет вещей может также использоваться для мониторинга любых событий и изменений, которые представляют интерес для управления проектами. Интеллектуальные системы интернета вещей позволяют быстро создавать новые продукты, динамически реагировать на требования потребителей к продуктам и оптимизировать производственную цепочку и логистику в режиме реального времени при помощи сетевого оборудования, датчиков и систем управления. Интернет вещей содержит собственные вычислительные ресурсы, которые позволяют решать задачи оптимизации без использования мощных центральных компьютеров и дорогостоящего программного продукта. Интеллектуальные ресурсы данной технологии ко всему прочему позволяют накапливать управленческий опыт и применять его в новых ситуациях [2, 3].

Беспроводные технологии являются важнейшим элементом цифровизации экономики. Благодаря им стала возможна не только передача информации по беспроводному каналу, но и синхронизация различных устройств в общую сеть при отсутствии проводного соединения. Таким образом, применение интернета вещей невозможно без беспроводной связи [9, 11].

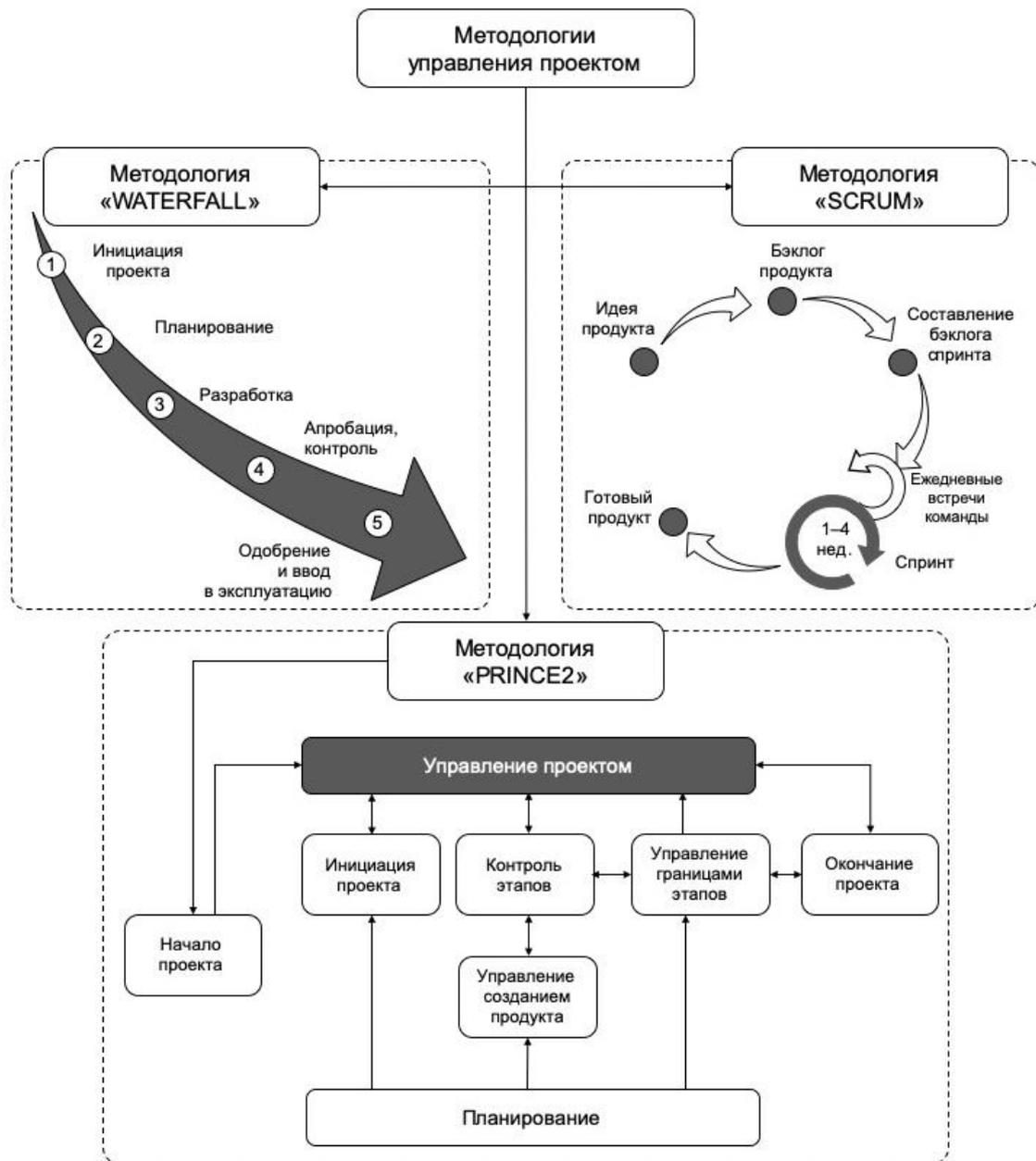
Следующим инструментом повышения эффективности производства и управления проектами с помощью информационных и сквозных технологий является цифровое производство. Цифровое производство позволяет легко организовать процессы современного промышленного предприятия, деятельность которого будет соответствовать всем мировым стандартам безопасности, рациональности и экологичности. Инновационные технологии поддерживают экономику любой компании, так как снижают расходы на излишнее оборудование и человеческие ресурсы. При внедрении цифрового производства становится возможным легко переориентировать предприятие на выпуск другой продукции или изменить объемы и сроки производства для поддержания конкурентоспособности и выхода на новый уровень развития или на новый рынок. Технологические системы и современное оборудование обеспечивают своевременный обмен данными между сотрудниками различных отделов компании, что ускоряет достижение производственных целей и часто снижает себестоимость продукции [7].

Современные цифровые технологии порождают огромные объемы данных, которые становятся проблемой без соответствующих инновационных методов, позволяющих их обрабатывать. Существуют различные современные технологические решения, образующие цифровую технологию

«большие данные». С помощью больших данных упрощается планирование производства и бизнеса, ускоряется запуск новых проектов, увеличиваются шансы проекта на востребованность, становится возможной оценка степени удовлетворенности пользователей, упрощается поиск и привлечение целевой аудитории, ускоряется взаимодействие с клиентами и контрагентами, оптимизируется интеграция в логистике, повышается качество клиентского сервиса и скорость взаимодействия с конечным клиентом [10].

Блокчейн представляет собой цифровую децентрализованную и равномерно распределённую базу данных. Роль блокчейна в цифровой экономике сводится к выполнению всех функций, связанных с хранением, изменением и доступом к данным, а также реализации функции взаимодействия между различными пользователями [1].

Далее рассмотрим основные современные инструменты теории управления проектами. На рисунке представлены наиболее часто применяемые на практике методологии:



Разработано автором с использованием результатов Коваленко Б.Б., Гусейновой И.В., Гусаровой Т.И.

Рис. Основные методологии управления проектом

- «WATERFALL» является одной из наиболее известных методологий управления, сущность которой состоит в разделении проекта на несколько последовательных этапов, каждый из которых имеет определённую цель и сроки выполнения. При этом тщательно прорабатывается план, который остаётся неизменным до окончания работы, а реализация проекта осуществляется последовательно;
- «SCRUM» относится к более гибким методологиям, благодаря которой возможно выполнить взятые обязательства меньшими силами, быстрее и с более низкими затратами. Здесь, в отличие от методологии «WATERFALL», проект делится не на этапы, а на так называемые «спринты», каждый из которых имеет свой отдельный конечный результат для пользователя;
- «PRICE2» является методологией, при которой управление проектами происходит в контролируемых средах. В основу «PRICE2» положены следующие шесть базовых принципов: постоянная оценка экономической целесообразности проекта, подготовка и переподготовка сотрудников организации с учётом полученного опыта, строгая иерархическая оргструктура, цель – качество конечного продукта, разделение проекта на отдельные этапы, оптимизация инструментов проектного управления [8].

Каждая методология имеет свои преимущества и недостатки и применяется в зависимости от комплекса факторов. В табл. 2 представлены преимущества и недостатки, присущие каждому инструменту.

Таблица 2

Преимущества и недостатки различных методологий управления проектами

Наименование методологии управления проектами	Преимущества	Недостатки
WATERFALL	- простота в использовании. Даже при отсутствии опыта данную методологию легко понять и освоить интуитивно; - жёсткость методологии является как преимуществом, так и недостатком – невозможность вернуться назад стимулирует специалистов выполнять каждый этап максимально хорошо, что позволяет добиваться на практике лучших результатов	- жёсткость методологии не позволяет внести изменения, таким образом в случае обнаружения ошибки придётся начинать проект с самого начала; - не подходит для управления долгосрочными проектами, так как с течением времени могут измениться условия и требования
SCRUM	- благодаря делению на 30-дневные спринты становится возможным решение более сложных задач при управлении проектами; - есть возможность быстрого внесения изменений; - наличие обратной связи с заинтересованными сторонами	- возможно неконтролируемое расширение масштабов проекта, связанное с отсутствием менеджера и с тем, что нет конкретной даты завершения проекта; - возможен провал, связанный с низкой самоорганизацией и немотивированностью участников; - недостаточная гибкость для больших команд
PRICE2	- пониженные риски, связанные с подробным документированием проекта, учитывается предыдущий опыт	- сложно адаптировать к изменениям

Таким образом, проведённое исследование позволяет сделать вывод, что для эффективного управления проектами в условиях цифровизации экономики необходимо правильно определить наиболее эффективный инструментарий. Для современного этапа развития экономики и общества характерно радикальное преобразование всей социально-экономической системы, трансформация институтов и инструментов управления и средств экономического развития. В настоящее время получили развитие цифровые технологии, от которых напрямую зависит эффективность управления проектами, такие как искусственный интеллект, интернет вещей, технологии беспроводной связи, цифровое производство, большие данные, блокчейн.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бекмурзаев И.Д., Курбанов А.Х.* Развитие цифровой экономики как элемент стратегии общественного развития в России // Финансовая экономика. 2019. № 5. С. 556-558.
2. *Бекмурзаев И.Д., Курбанов А.Х.* Цифровая трансформация и перспективы внедрения концепции «Индустрия 4.0» в России // Региональные проблемы преобразования экономики: интеграционные процессы и механизмы формирования и социально-экономическая политика региона. Материалы IX международной научно-практической конференции. 2018. С. 151-154.
3. *Биктяков К.С.* Эффективное управление проектами // Машиностроитель. 2013. № 5. С. 24-25.
4. *Волкова А.А., Плотников В.А., Рукинов М.В.* Цифровая экономика: сущность явления, проблемы и риски формирования и развития // Управленческое консультирование. 2019. № 4 (124). С. 38-49.
5. *Динер А.И.* Дополнение к российскому ГОСТу по управлению проектами // Вестник КрасГАУ. 2013. № 12 (87). С. 68-70.
6. *Дородных Е.Е., Плотников В.А.* Особенности организации подготовки промышленного производства в условиях цифровизации // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XIX международной научной конференции. Уфа, 2019. С. 63-66.
7. *Ежова Л.С., Дьяконова А.А., Балдюк М.С.* Управление проектами в эпоху цифровизации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. Т. 1. № 3. С. 438-441.
8. *Коваленко Б.Б., Гусейнова И.В., Гусарова Т.И.* Влияние цифровизации экономики на методологии управления проектами // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2019. № 2. С. 135-144.
9. *Курбанов А.Х., Курбанов Т.Х.* Применение современных цифровых технологий в логистике // Развитие региональной экономики в условиях цифровизации. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет». Грозный, 2018. С. 683-688.
10. *Курбанов Т.Х., Курбанов А.Х., Лучкин С.В.* Цифровые логистические технологии: возможные перспективы и риски внедрения в цепи поставок // Логистика. 2018. № 10 (143). С. 16-20.
11. *Лопатина Н.В.* Цифровизация: управление проектом или глобальным трендом? // Информация и инновации. 2018. № 2. С. 32-38.

Акобиров С.О.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Аннотация. В современных условиях наблюдается расширение практики взаимодействия государства и бизнеса при решении социально значимых экономических задач. Это находит отражение в развитии института государственно-частного партнерства. Особенно остро его необходимость проявляется при реализации проектов развития инфраструктуры. Для эффективного осуществления ГЧП-проектов требуется наличие благоприятной институциональной среды. В статье рассматривается ее структура и отличительные признаки. Автором даны рекомендации по развитию институциональной среды государственно-частного партнерства.

Ключевые слова. Государственно-частное партнерство, инфраструктурный проект, институциональная среда, экономические интересы.

Akobirov S.O.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AND INSTITUTIONAL BEHAVIOR DEVELOPMENT

Abstract. In modern conditions, there is an expansion of the practice of interaction between the state and business in solving socially significant economic problems. This is reflected in the development of the institution of public-private partnership (PPP). Its need is especially acute in the implementation of infrastructure development projects. The effective implementation of PPP projects requires a favorable institutional environment. The article discusses its structure and distinguishing features. The author gives recommendations on the development of the institutional environment of public-private partnership.

Keywords. Public-private partnership, infrastructure project, institutional environment, economic interests.

Модернизация инфраструктуры – это один из ключевых современных факторов поддержания долгосрочного экономического роста и устойчивого социально-экономического развития любого государства. Необходимость обновления существующей и создания новой, отвечающей современным и перспективным требованиям (в частности – требованиям цифровой экономики [1-3]) инфраструктуры требует значительных ресурсов. Так, по оценкам российского Национального центра государственно-частного партнерства (ГЧП) [4], к 2030 году в РФ требуются инвестиции в инфраструктуру в сумме 93,4 трлн рублей. По данным экспертов международной консалтинговой компании McKinsey [5], мировой инфраструктурный сектор ежегодно будет нуждаться в инвестициях в размере 3,7 трлн долл. США до 2035 года.

Инфраструктурное развитие – одна из важных функций государства, реализацией которой заняты органы публичного управления. Но привлечь требуемые значительные инвестиционные средства на цели модернизации инфраструктуры невозможно лишь за счет государственных бюджет-

ГРНТИ 82.33.17

© Акобиров С.О., 2019

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) 339-04-25.

ных средств в силу их объективной ограниченности. Данные обстоятельства обуславливают необходимость поиска действенных механизмов взаимодействия государства и частного сектора на базе новых экономических институтов и новых механизмов взаимовыгодного сотрудничества, в частности – на основе государственно-частного партнерства [6, 7].

Анализ российского и зарубежного опыта показывает, что ГЧП может являться действенным инструментом развития экономики. В то же время, его эффективность во многом зависит от институциональной среды, в которой этот инструмент применяется. Неэффективная институциональная среда может не только ослабить действенность ГЧП, но и заблокировать его применение. Нобелиат Д. Норт, рассматривая роль институтов в экономике, подчеркивал, что «формальные и неформальные институциональные ограничения ведут к образованию вполне определенных организаций, структурирующих взаимодействие в обществе. Эти организации возникают на основе стимулов, заложенных в институциональной системе, а потому результативность их деятельности зависит от этой системы» [8, с. 23].

Эффективное функционирование институтов формирует благоприятную институциональную среду. Согласно мнению российского автора А.Е. Шаститко, «институциональная среда – это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения» [9, с. 47]. Эта среда, в свою очередь, может быть подвергнута структуризации в целях лучшего понимания ее строения и выбора эффективных инструментов управления ее развитием. В этом вопросе мы разделяем позицию О.И. Уильямсона, который в структуре системы экономических институтов, в отличие от упрощенного подхода (формальные/неформальные институты), выделяет следующие уровни:

- система неформальных институтов (обычай, традиции, религия);
- система формальных институтов (особое внимание уделяется юридическим аспектам института собственности);
- система механизмов управления сделками (контрактами);
- структура размещения ресурсов и занятости населения.

Возвращаясь к рассматриваемой нами проблеме изучения институциональной среды ГЧП, отметим, что можно выделить следующие элементы структуры институциональной среды, которые выступают институциональным ядром ГЧП:

1. Система неформальных институтов, включающая следующие элементы:

- обычай и традиции;
- моральные нормы;
- религиозные нормы;

2. Система формальных институтов, включающая следующие элементы:

- законодательная система;
- система государственных органов, контролирующих, регулирующих и взаимодействующих организаций;
- система судебной власти;

3. Система правоохранительных органов;

4. Система интересов хозяйствующих субъектов.

Базируясь на институциональном подходе определения уровня институциональной среды ГЧП, нам представляется, что следует в отдельную категорию выделить элементы внешней, локальной и внутренней среды ГЧП. Каждый уровень институциональной среды ГЧП включает в себя формальные и неформальные институты, регулирующие непосредственно деятельность ГЧП и взаимодействие хозяйствующих субъектов, а также экономических объектов. В частности:

- внутренняя среда ГЧП включает в себя формальные и неформальные институты, взаимодействие их элементов и систему интересов лиц, участников процесса взаимодействия (собственники, менеджмент привлекаемых к реализации ГЧП-проектов компаний, сотрудники). Институты внутренней среды компании формируются самой компанией: 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 субъек-

тов. 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 включают в себя более сложный порядок взаимодействия агентов, принадлежащих к разным секторам экономики, что порождает возможность взаимного влияния между субъектами ГЧП-проектов. Таким образом, формируется принцип институционального равенства;

- внешняя среда ГЧП выделяет элементы, которые существуют независимо от функционирования ГЧП и реализации ГЧП-проектов. Данные институты внешней среды не напрямую, но косвенно оказывают существенное воздействие на экономическое и правовое содержание партнерства.

Таким образом, институциональная среда ГЧП выступает как сложная система, включающая ряд формальных и неформальных институтов внешней, внутренней и локальной среды ГЧП, базирующаяся на соблюдении системы интересов субъектов институциональной среды. Необходимо, в этой связи, выделить такой важный аспект функционирования институциональной среды ГЧП, как наличие в ней фундаментального противоречия на базе существенных различий в интересах социально-экономических агентов. Противоречие, возникающее при формировании институциональной среды ГЧП, это – противоречие между интересами бизнеса и целевой установкой государственных участников ГЧП-проектов на производство опекаемых благ. Согласование интересов всей триады участников ГЧП (государства, бизнеса и общества) является одной из основных задач, которую необходимо решить при осуществлении ГЧП и формировании его институциональной среды.

Заметим, что нередко желание частного сектора участвовать в ГЧП определяется стремлением извлечь монопольную прибыль в условиях пониженного уровня конкуренции в рамках производства общественных благ, что противоречит интересам государства и общества, деятельность которых направлена на недопущение подобного положения, на рост общественного благосостояния. Таким образом, выявляется фундаментальное противоречие экономических интересов: стремление частного сектора получить максимально высокую ренту за эксплуатацию объекта входит в конфликт со стремлением государства и общества не допустить данного явления.

Суть конфликта: с одной стороны, стремление частного сектора извлечь максимальную прибыль, с другой стороны, стремление государства к решению задачи в качественном и доступном обслуживании общественных интересов. Разрешить этот конфликт за счет принятия контрольных и регулировочных мер невозможно, т.к. он имеет фундаментальную природу. Для его разрешения требуется модернизация институциональной среды. При проведении подобной работы следует обратить внимание на ряд обстоятельств:

во-первых, ГЧП – это экономический институт, где руководящая идея и определенный способ видения формирования развития инфраструктурного сектора со стороны государства понимается как неизбежное вовлечение частного сектора с присущими положительными особенностями синтеза взаимодействия государства и бизнеса;

во-вторых, ГЧП базируется на институциональном механизме взаимодействия государства и бизнеса и основывается на юридически согласованных интересах сторон ГЧП, что предполагает формирование договорных отношений;

в-третьих, особенность ГЧП выражается в объединении ресурсов государства и бизнеса и перераспределении рисков с целью реализации социально-экономической политики и удовлетворения потребностей общества за счет предоставления качественных общественных благ.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Формирование цифровой экономики и промышленности: новые вызовы / Александрова А.В., Алетдинова А.А., Афтахова У.В. и др. СПб., 2018.
3. Экономика и менеджмент в условиях нелинейной динамики / Акимченко А.А., Алетдинова А.А., Анисимова В.Ю. и др. СПб., 2017.

4. Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации. М., 2018. 80 с.
5. Bridging infrastructure gaps. Has the world made progress? Mckinsey Global Insitute. 2018, October.
6. *Акобиров С.О.* Теоретико-методологические основы механизма государственно-частного партнерства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 98-102.
7. Формы стратегического партнерства: модели взаимодействия в регионе / Вертакова Ю.В., Ватутина О.О., Андросова И.В. и др. Курск, 2013. 298 с.
8. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
9. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.



Пирогова О.Е.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЭЛЕМЕНТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ СЕРВИСА НА ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы создания, удержания, наращивания и эффективного использования интеллектуального капитала предприятия сервиса на этапах жизненного цикла. Рассмотрены проблемные вопросы, связанные с идентификацией и оценкой элементов интеллектуального капитала. Рассмотрены особенности отчуждения элементов интеллектуального капитала на этапах жизненного цикла.*

***Ключевые слова.** Предприятие сферы услуг, рыночная стоимость, интеллектуальный капитал, этап жизненного цикла.*

Pirogova O.E.

ANALYSIS OF APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL ELEMENTS OF THE SERVICE SECTOR ENTERPRISE LIFE CYCLE STAGES

***Abstract.** The article deals with the creation, retention, increase and effective use of intellectual capital of the service enterprise at the stages of the life cycle. The problematic issues related to the identification and evaluation of the elements of intellectual capital are considered. Features of alienation of elements of intellectual capital at stages of a life cycle are considered.*

***Keywords.** Service sector enterprise, market value, intellectual capital, life cycle stage.*

Введение

В настоящее время, в условиях глобализации, интеграции и интернационализации экономики, сфера услуг является важнейшей составляющей развития многих стран мира, в том числе и России. Сфера услуг характеризуется как одна из главных составляющих постиндустриальной экономики и выступает в качестве преобладающего способа удовлетворения потребностей человека. Производство нуждается в повышении качества сервиса и внедрении механизмов, позволяющих создавать спрос на услуги, которые, в свою очередь, повышают спрос на промышленные товары. Услуги – это такой же товар, как и ценности, создаваемые в материальном производстве. В то же время, услуги не относятся к готовому товару, так как их можно приобрести и распорядиться по своему усмотрению [1]. Таким образом, услуги – это процесс, направленный на удовлетворение потребностей покупателей [2].

ГРНТИ 06.39.41

© Пирогова О.Е., 2019

Оксана Евгеньевна Пирогова – доктор экономических наук, доцент, доцент 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.

На сегодняшний день в России рынок услуг обеспечивает более половины ВВП. Доля сферы услуг составляет около 60% от ВВП. Изменение вклада сферы услуг в ВВП за последние годы представлено на рис. 1. Приведенные факты еще раз подтверждают неизбежные процессы взаимовлияния, интеграции и глобализации разных сфер, влияющих на полноценное развитие государства и общества [1]. Следовательно, в современном мире становится особенно важным изучение предприятий сферы услуг, которые соответствуют современным тенденциям развития рыночных отношений.

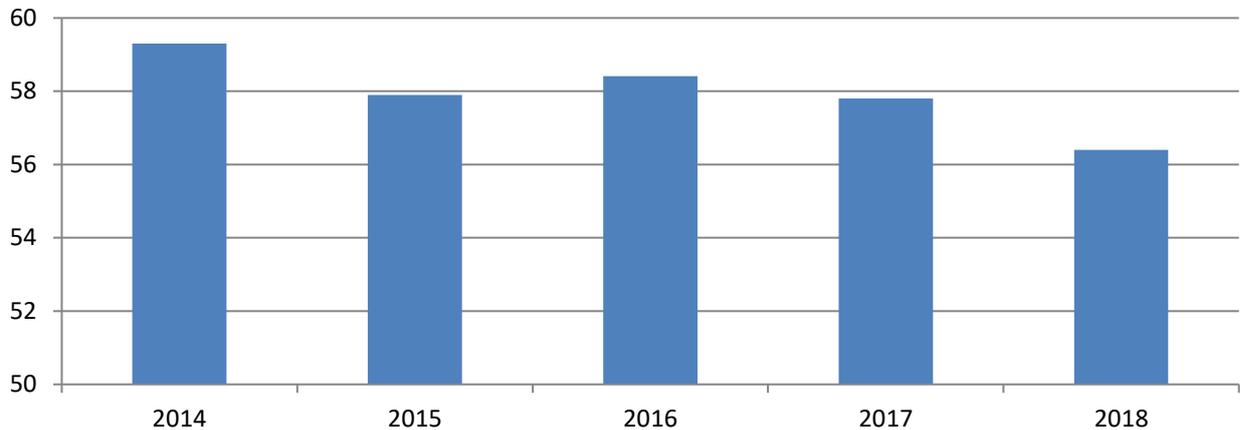


Рис. 1. Динамика вклада предприятий сферы услуг в ВВП России, %

Анализ развития сферы услуг показывает, что в последние несколько лет факторы, ограничивающие развитие предприятий сферы услуг, остаются практически постоянными. На рис. 2 представлен рейтинг факторов, ограничивающих развитие предприятий сферы услуг. Помимо финансовых проблем существенные проблемы для предприятий сферы услуг представляют факторы, которые влияют на формирование человеческих ресурсов и интеллектуального капитала.

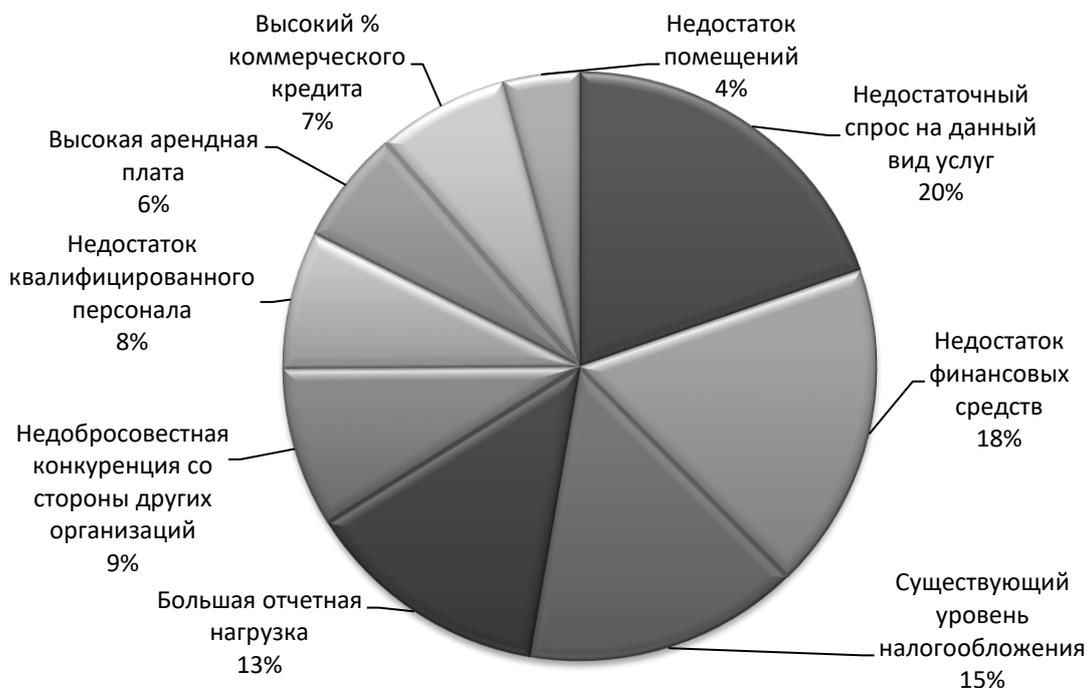


Рис. 2. Рейтинг факторов, ограничивающих развитие предприятий сферы услуг

1. Роль интеллектуального капитала в деятельности предприятий сферы услуг

Фундаментальные сдвиги, которые происходят в современном мире, обусловленные развитием информационных и телекоммуникационных технологий, интернета вещей, больших данных и т.д., привели к трансформации взглядов на предприятие, как основную экономическую единицу современной экономики. Прежде всего, это связано с изменением базовой финансовой модели фирмы [3].

В соответствии с классическим подходом, активы предприятия формировались в виде материальных активов, которые, в свою очередь, делились на основные (основной капитал) и оборотные (оборотный капитал). Разумеется, активы формировались за счет различных видов привлекаемого капитала, ставка по которому в общем случае учитывала основные риски вложений в данное предприятие, как объект инвестиций. Такое подразделение активов и инвестированного капитала позволяло построить экономическую модель фирмы и оценить ее способность генерировать денежный поток, доход и прибыль, а также добавленную стоимость, как показатель эффективности деятельности. На таком подходе основана одна из самых известных моделей экономической добавленной стоимости EVA.

Вместе с тем, многие исследователи отмечают, что основные переменные модели EVA не в полной мере позволяют реализовать потенциал управления и эффективного использования вложенного в капитал предприятия [4, 5]. Причиной такой ситуации, по нашему мнению, является, с одной стороны, ограниченность самой модели – основных положений и принципов, положенных в методику расчета показателя. С другой стороны – отсутствие адекватных и достаточно точных моделей идентификации и оценки интеллектуального капитала предприятия, который начинает играть в современных условиях все большую роль.

Преодолеть указанные недостатки призвана концепция интеллектуального капитала предприятия. Эта концепция заключается в трансформации базовой финансовой модели предприятия. Помимо материальных активов (основного и оборотного капитала) добавляется еще один – нематериальный – актив, называемый интеллектуальным капиталом [6]. К интеллектуальному капиталу предприятия относят человеческие ресурсы предприятия, опыт и репутацию, систему работы с клиентами и поставщиками, наработанные связи с другими стейкхолдерами предприятия, эффективность использования материальной и цифровой инфраструктуры, в которой находится предприятие.

Введение интеллектуального капитала, как отдельного вида актива, приводит к изменению всего финансового механизма предприятия. Так вложения в элементы интеллектуального капитала рассматриваются не как затраты, а как инвестиции, способные в будущем дать весомый вклад в рост стоимости предприятия. Вместе с тем, такой подход порождает и множественные проблемы, связанные с отсутствием общепринятых механизмов и моделей оценки интеллектуального капитала, а, следовательно, неучетом данного фактора фондовым рынком. Например, успешное предприятие сервиса, которое активно работает со своими клиентами, имеет хорошую репутацию, привлекает лучших работников, при прочих равных условиях генерирует более высокую добавленную стоимость. Однако основная проблема заключается в отсутствии внятных механизмов оценки и учета данных факторов в развитии предприятий сервиса.

Интеллектуальный капитал в настоящее время рассматривается многими исследователями как элемент капитала, формирующий рост стоимости за счет управления факторами, которые нельзя отнести к операционным или финансовым. Вложения в интеллектуальный капитал рассматриваются с позиции инвестиций, т.е. вложений с определенным уровнем отдачи, однако отдачи не прямой, а косвенной [7]. Так, например, в соответствии с моделью сбалансированных показателей Нортон – Каплана одним из ключевых направлений деятельности предприятия считается деятельность, направленная на обучение и развитие персонала. Рост качества знаний и навыков персонала направлен на повышение качества внутренних бизнес-процессов предприятия, что, в свою очередь, ведет к росту качества обслуживания клиентов и повышению доходности задействованного капитала [8].

Анализ интеллектуального капитала предприятия сервиса с точки зрения концепции цепочек создания стоимости, качество интеллектуального капитала в существенной мере оказывает влияние на главную цель – удовлетворение потребностей клиентов, а также второстепенную цель –

удовлетворение интересов стейкхолдеров в сочетании с решением главной экономической задачи деятельности предприятия – роста его стоимости [9]. Более высокий уровень интеллектуального капитала, с одной стороны, расширяет количество контрагентов и снижает издержки при взаимодействии с ними, с другой стороны, дает мощные позитивные информационные сигналы во внешнюю среду, тем самым влияя на качество оценки предприятия со стороны внешних рынков.

Вместе с тем, интеллектуальному капиталу присущ ряд особенностей, которые, безусловно, необходимо учитывать при решении обозначенной проблемы [10]: в отличие от материальных активов, большая часть интеллектуального капитала имеет неосязаемую форму, что затрудняет, прежде всего, его денежную (стоимостную) оценку; носителем значительной части элементов интеллектуального капитала являются работники предприятия, которые в совокупности еще и формируют организационную культуру предприятия; низкая формализованность элементов интеллектуального капитала, что связано с тем, что часть его составляющих заключена в определенных культурных элементах организации. Все перечисленные факторы в существенной мере затрудняют идентификацию и оценку интеллектуального капитала.

2. Динамика интеллектуального капитала в модели жизненного цикла предприятия сферы услуг

Одним из направлений развития в понимании роли интеллектуального капитала является подход на основе теорий жизненного цикла предприятия. В соответствии с этим подходом предприятие проходит в своем развитии несколько этапов. С одной стороны, эти этапы можно представить в виде определенных стадий. С точки зрения укрупненного анализа можно выделить стадии возникновения, бурного роста, зрелости и бифуркации, когда развитие предприятия может идти либо в направлении его дальнейшего роста стоимости в случае создания новых ценностей для клиентов и стейкхолдеров, либо встать на путь увядания, когда качество удовлетворения потребностей клиентов будет снижаться [4, 5].

По мнению авторов работы [11], интеллектуальный капитал может помочь предприятию на этапах зрелости и бифуркации. По нашему мнению, такой подход не совсем верен в силу того, что уже на этапе концепции создания предприятие обладает интеллектуальным капиталом в виде определенной идеи или бизнес-схемы, которая должна в перспективе принести доход. Носителем этой идеи является, как правило, собственник предприятия.

Далее рассмотрим этапы возникновения отдельных элементов интеллектуального капитала на этапах жизненного цикла предприятия (см. рис. 3). Принято считать, что интеллектуальный капитал предприятия, динамика его компонентов связаны с жизненным циклом [11]. Если рассмотреть интеллектуальный капитал, как капитал, состоящий из трех основных компонентов: человеческий капитал, структурный капитал, потребительский капитал, то можно проследить, как меняется структура интеллектуального капитала [12].

На стадии возникновения (рождения) происходит овеществление и институционализация бизнес-идеи и оформление ее в виде работающего механизма. Основной составляющей интеллектуального капитала на данной стадии является человеческий капитал, как совокупность предпринимательских способностей организатора, а также его единомышленников. Другие виды интеллектуального капитала – структурный и потребительский – на данном этапе еще отсутствуют. Вместе с тем, из примеров успешного ведения бизнеса известно, что нередким является случай, когда фирма или предприятие создается для защиты и продвижения на рынок некоторого патента, либо нового продукта, защищенного несколькими патентами. Однако такая ситуация менее характерна для предприятий сферы услуг.

Еще один вариант – оказание услуг по франшизе. В данном случае при организации предприятия в наличии имеется не только человеческий капитал, но и структурный капитал в виде приобретаемых по франшизе бренда, набора продуктов или услуг и системы работы (технологий), а также небольшая часть клиентского капитала, т.к. у существующего бренда уже имеются свои клиенты.

Вместе с тем, несмотря на приведенные исключения, ведущим элементом интеллектуального капитала на данном этапе является человеческий капитал. Именно благодаря человеческому капиталу объем знаний и опыта отдельных людей, объединившихся при создании предприятия в коллектив, перерабатывается в определенную структуру, благодаря которой реальные инвестиции получают возможность окупиться в будущем. Если же на данном этапе не удастся сформировать человеческий капитал, то предприятие потерпит крах.

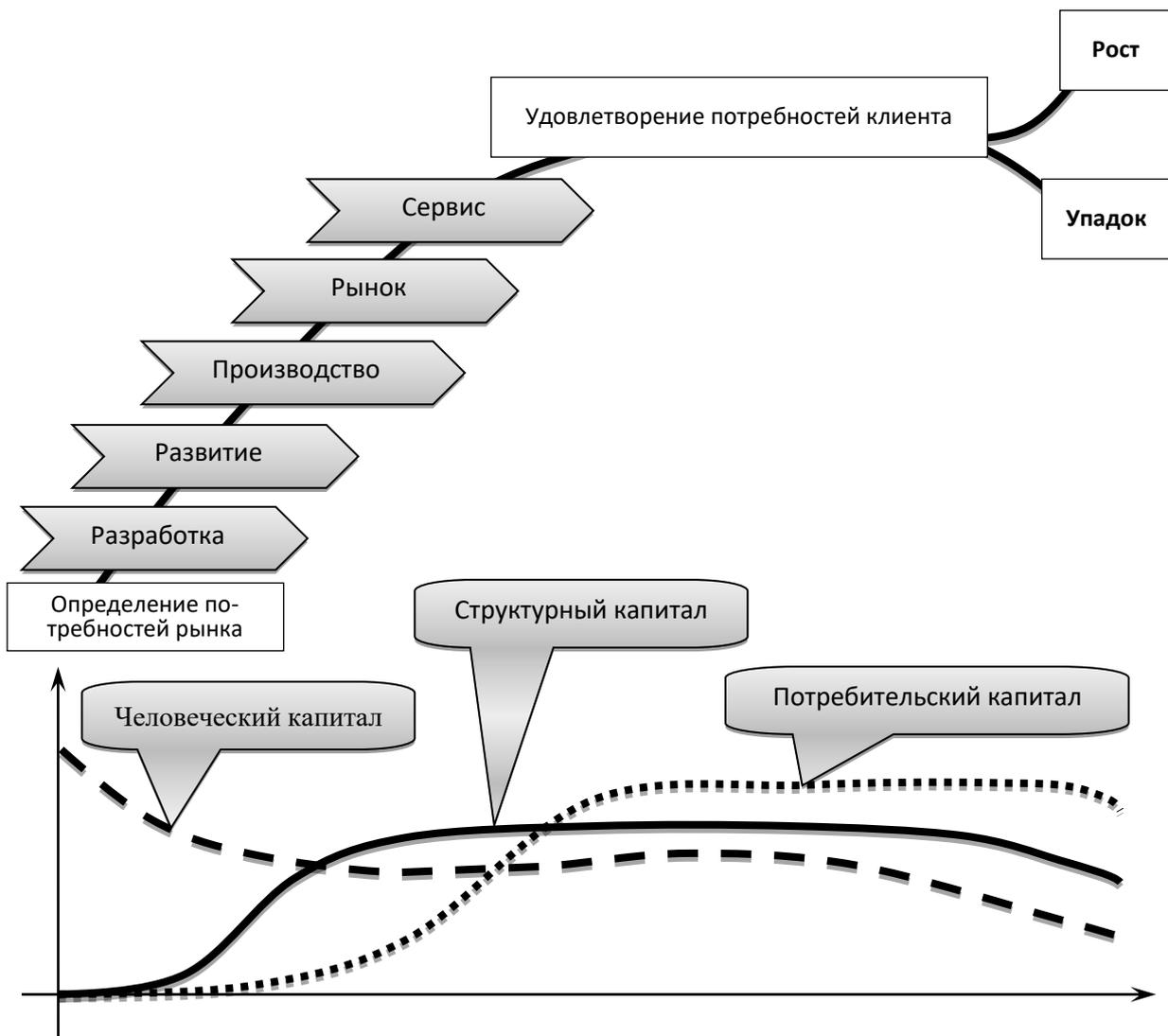


Рис. 3. Динамика составляющих интеллектуального капитала на стадиях жизненного цикла предприятия

На стадии быстрого роста в значительной степени проявляется коллегиальность, предприятие вырабатывает свою миссию, стратегию и цели. На этом этапе формализуются правила взаимодействия различных членов трудового коллектива. Нарбатываются элементы культурной среды предприятия. На этом этапе формируется организационный капитал. Также на этом этапе начинает формироваться потребительский капитал, однако, в меньшей степени, чем организационный капитал. Человеческий капитал продолжает свое развитие в плане уточнения требований к квалификации различных работников предприятия.

Следующая стадия – стадия зрелости. На этой стадии в полной мере формируется потребительский капитал. Имеющаяся организационная структура и компетенции работников и менеджеров предприятия позволяют максимально эффективно использовать механизмы взаимодействия с потребителем с целью повышения лояльности и, как следствие, повышения объемов выручки.

Следующий этап развития характеризуется двойственной возможностью. После этапа зрелости может наступить стадия старения или спада. Это связано с тем, что сложившиеся человеческий и организационный капитал перестают обеспечивать прежнюю эффективность деятельности, т.е. начинается деградация этих элементов интеллектуального капитала. В итоге это может привести к разрушению и потребительского капитала. Однако, если руководству предприятия удастся отыс-

кать новые ниши, провести реинжиниринг бизнес-процессов, то предприятие может получить «второе дыхание», и этапы развития элементов интеллектуального капитала повторяются снова.

Заключение

Выполненный в работе анализ динамики элементов интеллектуального капитала на этапах жизненного цикла предприятия сферы услуг позволил сделать вывод, что элементы интеллектуального капитала на этапах жизненного цикла изменяются неравномерно и несинхронно. Эту особенность необходимо учитывать при разработке системы управления интеллектуальным капиталом предприятия, а также при планировании инвестиций в развитие элементов интеллектуального капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дятлов С.А., Миропольский Д.Ю., Плотников В.А., Попов А.И.* Государство и рынок: проблемы выбора подходов к управлению развитием национальной экономики // Известия СПбУЭФ. 2011. № 1. С. 141-145.
2. *Волкова А.А.* Особенности планирования деятельности предприятий сферы услуг в посткризисный период // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 3. С. 111-116.
3. *Николаевская О.А.* Стоимостная оценка эффективности управления компанией: монография. М.: ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2013. 256 с.
4. *Томас А. Стюарт.* Интеллектуальный капитал. М.: Поколение, 2007. 368 с.
5. *Эдвинсон Л., Мэлоун М.* Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М., 1999.
6. *Ефремов В.С.* Бизнес-системы постиндустриального общества: О труде, капитале и прибыли коммерческого предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5.
7. *Klein D.A., Prusak L.* Characterizing intellectual capital / Center for business innovation. Ernst and Young LLP working paper, 1994.
8. *Иноземцев В.Л.* Интеллектуальный капитал: субъективные оценки неосязаемых активов // Концепции постэкономического общества. М.: Academia, 1998.
9. *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.
10. *Пирогова О.Е.* Проблемы оценки человеческого потенциала // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1 (35). С. 19-24.
11. *Adizes I.* Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it. N.J.: Prentice Hall, 1988.
12. *Greiner L.E.* Evolution and revolution as organization grow // Harvard Business Review. 1972. Vol. 50 (4). P. 37-46.

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@unescon.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. Объём 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 выравнивание 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-

сунук 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»**
№ 3 (41) 2019

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@unecon.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 30.09.2019. Зак. № 1270.