

ISSN 2078-5852

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

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

Научный рецензируемый журнал

№ 4 (42)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Донцова О.И. Кластеры как инструмент структурной трансформации экономики	5
Сулейманова Т.А., Андросова И.В., Согачева О.В. Производственная активность как фактор экономического развития региона (на примере Курской области)	9
Крыжановская О.А., Степанова А.Р. Анализ основных тенденций развития малого бизнеса в Российской Федерации	14

Социальная сфера

Плотников В.А. Социальные и экономические показатели территориальных стратегий: взаимосвязь и взаимообусловленность	19
Агамагомедова Е.В. Проекты государственно(муниципально)-частного партнерства в развитии социальной сферы	25

Менеджмент, государственное и муниципальное управление

Галковская В.Е., Вертакова Ю.В. Современные инструменты автоматизации бизнес-процессов на предприятиях российского энергетического сектора	29
Вселенская И.В. Разработка модели риск-менеджмента сделки слияния и поглощения	33
Курбанов А.Х., Смурова О.А. Ресурсные показатели выполнения НИОКР: анализ структуры и ведомственная специфика	40
Совцов В.И. Пути повышения конкурентоспособности организации: тенденции и перспективы	44

Теория и технологии сферы услуг

Положенцева Ю.С., Непочатых О.Ю., Масленникова В.В. Трансформация интернет-рекламы в социальных сетях в эпоху цифровой глобализации	50
--	----

Требования к материалам, представляемым для публикации	55
---	----

CONTENTS

Problems of socio-economic development

Dontsova O.I. Clusters as an instrument of structural transformation of the economy	5
Suleimanova T.A., Androsova, I.V., Sogacheva O.V. Production activity as a factor of economic development of the region (on the example of the Kursk region)	9
Kryzhanovskaya O.A., Stepanova A.R. Analysis of the main trends in the development of small business in the Russian Federation	14

Social sphere

Plotnikov V.A. Relationships of social and economic indicators of territorial strategies	19
Agamagomedova E.V. Projects of public-private partnership and municipal-private partnership in social development	25

General, state and municipal management

Galkovskaya V.E., Vertakova Yu.V. Innovative tools used for business process automatization by the companies in Russian energy industry	29
Vselenskaya I.V. The development of the risk-management model of merger and acquisition transactions	33
Kurbanov A.Kh., Smurova O.A. Resource R&D performance indicators: structural analysis and departmental specifics	40
Sovtsov V.I. Ways to improve the competitiveness of the organization: trends and prospects	44

Theory and technology of sphere of services

Polozhentseva Yu.S., Nepochatykh O.Yu., Maslennikova V.V. Transformation of internet advertising in social networks in the digital globalization era	50
---	----

Requirements to the author's materials	55
---	----



ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Донцова О.И.

КЛАСТЕРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** Процесс сотрудничества в пределах кластера призван определить набор малых и средних предприятий – участников кластера, сформировать механизм диффузии конкурентных преимуществ. Один из практически адаптированных каналов запуска кластера – формирование пилотных проектов с низким уровнем риска (создание минимально жизнеспособного продукта). По мере налаживания механизма функционирования кластера и роста взаимного доверия между участниками начинается планомерный переход к более сложным, рисковым и дорогостоящим проектам.*

***Ключевые слова.** Кластер, кластерная политика, научно-исследовательские центры, технопарки, пространственное развитие.*

Dontsova O.I.

CLUSTERS AS AN INSTRUMENT OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

***Abstract.** The process of cooperation within the cluster is designed to determine the set of small and medium enterprises - members of the cluster, to form a mechanism for the diffusion of competitive advantages. One of the practically adapted channels for launching the cluster is the formation of pilot projects with a low level of risk (creating a minimally viable product). As the mechanism of the functioning of the cluster and the growth of mutual trust between the participants begin, a systematic transition to more complex, risky and expensive projects begins.*

***Keywords.** Cluster, cluster policy, research centers, technology parks, spatial development.*

На развитие научной мысли в области размещения производственных сил оказала значительное влияние концепция новой экономической географии П. Кругмана, а также теория пространственного развития экономики. Кругман отмечает, что размещение промышленности и её концентрация в определенных географических районах зависят от стремления фирм минимизировать транспортные расходы при дистрибуции своей продукции и экономии масштаба на производстве идентичных товаров в пределах одной агломерации [8]. Благоприятная логистика ведет к сокращению затрат и росту заработной платы в регионах концентрации производства. Это, в свою очередь, стимулирует миграционные потоки и рост агломерации. Подвижность рабочей силы или мобильность предприятий также являются важным элементом модели «центр-периферия», которая выступает теоретической основой формирования промышленных кластеров.

ГРНТИ 06.61.43

© Донцова О.И., 2019

Олеся Игоревна Донцова – кандидат экономических наук, доцент, доцент департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва).

Контактные данные для связи с автором: 125993, г. Москва, Ленинградский пр., 49 (Russia, Moscow, Leningradsky av., 49). E-mail: OI.Dontsova@fa.ru.

Проблемы развития кластеров исследовались Э. Дахменом, который применял методологию кластерного размещения шведской промышленности при анализе структуры национальной экономики [6]. Одретч и Фельдман на анализе эмпирических данных показывают, что диверсификация инновационной деятельности зачастую проходит в соответствии с закономерностями матрицы «затраты-выпуск». В соответствии с этим, наиболее конкурентоспособными инновационными производствами становятся те, которые группируются в кластеры [7].

Широкое распространение концепции кластеров принято связывать с исследованиями конкурентоспособности и процессом формирования конкурентных преимуществ. В условиях современной научно-технической турбулентности, достижение и удержание конкурентных преимуществ является весьма сложной задачей, что естественным образом формирует предпосылки для развития института сотрудничества и кооперации.

Именно в контексте исследования кооперации получила распространение популярная в России теория М. Портера, который обосновывал эффективность группирования вокруг технологических лидеров в определенном географическом районе малых и средних предприятий. Такое формирование кластера основывается на процессе транзита успеха фирм-лидеров на связанные с ними и сконцентрированные в одном месте мелкие предприятия через каналы научно-технологической и коммерческой кооперации [4].

В ряде литературных источников понятие «кластер» синонимично понятию «регион» или «город». Вуд, Симми и Сеннет трактуют кластер как сеть независимых компаний с высоким уровнем кооперации, объединенных созданием единой цепочки ценностей [11]. По Виссеру и Бошма кластер – это географически сосредоточенные предприятия, которые включены в общую деятельность [10]. Обобщенное в экономической литературе определение кластера можно представить как индустриальный комплекс в форме территориальной концентрации входящих в единую технологическую цепочку предприятий, в совокупности с обслуживающими их потребности организациями, которые соединены общей инфраструктурой.

Основу кластера преимущественно формирует системообразующее ядро – флагманские компании, которые представляют на рынок конечный продукт или услугу. Ядро кластера зачастую формирует компания или группа компаний с устойчивыми конкурентными преимуществами. Данная компания (компании) реализуют кооперацию с другими участниками посредством горизонтальных и вертикальных сетевых систем, стандартизации бизнес-процессов и используемых технологий. Обеспечивающие механизм функционирования кластера необходимой инфраструктурой вспомогательные организации также входят в состав его участников.

Одна из ключевых функций кластера – диффузия инноваций по цепочке создания стоимости продукта, к иным функциям кластера также можно отнести единые логистические и организационные решения, позволяющие минимизировать транзакционные издержки. От привычного понятия отрасли кластер отличается в первую очередь тем, что в кластер могут входить предприятия различных отраслей, которые задействованы в технологической цепочке создания конечного продукта. В оптимальную структуру кластера целесообразно включать центры создания научно-технологических конкурентных преимуществ (вузы, научно-исследовательские организации, частные инновационные компании и т.д.), финансовые учреждения.

Создание кластера стимулирует горизонтальную и вертикальную кооперацию его участников, что приводит к транзиту конкурентных преимуществ между ними. Внутренняя кооперация между участниками кластера становится драйвером повышения эффективности и инновационности [1]. Инновационный кластер способствует диффузии новых знаний и технологий, при этом важным условием такого распространения является создание устойчивой коммуникации между участниками кластера. Ориентация кластера на инновации является фактором снижения затрат на научно-технологические исследования и разработки, а также их дальнейшую коммерциализацию.

Динамическая эффективность кластера зависит от ряда причин: транспортных затрат, уровня развития научно-технического прогресса, мобильности трудовых ресурсов и т.д. При этом, в случае снижения эффективности по указанным параметрам в пределах кластера, его участники стремятся переместиться в другой, которой даст утраченные преимущества. Стоит отметить, что проведенные исследования указывают на весьма длительные сроки утраты кластерами своих преимуществ.

Понятие кластера имеет некоторое сходство с определением территориально-производственного комплекса (ТПК) в следующих аспектах: пространственное развитие; вертикальная интеграция вверх и вниз по цепочке создания стоимости продукта; ориентация на инновационное развитие; участие финансовых и сервисных организаций.

Отличие кластера от ТПК видится, главным образом, в следующем: наличие внутренней конкуренции в кластере; горизонтальная и межотраслевой интеграции в рамках кластера; большая вовлеченность в кластер представителей малого и среднего бизнеса; относительная самостоятельность участников кластера в принятии решений.

Фундаментальное отличие кластера от других форм кооперации заключается в формировании механизма взаимного сотрудничества участников без потери юридической и управленческой самостоятельности последних. Из наличия самостоятельности принятия решений следует конкуренция между участниками кластера. Также, в качестве ключевой особенности кластеров иногда выделяют наличие «критической массы» его участников, тесную технологическую кооперацию и ориентированность на создание инновационных продуктов [2].

В целом, в качестве основных предпосылок возникновения концепции кластеров М. Данфорд выделил три основных:

1. Необходимость обеспечения ограниченными ресурсами на отдельных территориях;
2. Наличие транзакционных издержек и межличностных взаимосвязей между экономическими агентами;
3. Важность накопленных знаний и инноваций для экономического роста [5].

При всём многообразии подходов к определению кластера, существует ряд характеристик, по которым можно его классифицировать. Наиболее адаптируемыми характеристиками классификации кластеров являются его географическое расположение и специализация. Ряд исследователей проблем формирования и эффективного функционирования кластеров выделяют в качестве их ключевой особенности метод планирования, который используется при создании основной продукции кластера. В частности, В. Тарасенко для систематизации совокупности методов анализа и планирования кластерной политики предлагает использовать форсайт методы [3].

С развитием и популяризацией концепции проектного управления связано новое течение в исследовании кластеров. Суть данного течения заключается в рассмотрении кластеров в призме сетевых систем межфирменной кооперации [9].

Подводя итог, отметим, что, несмотря на множество исследований и публикаций, в России до сих пор так и не была создана принятая большинством концепция пространственного развития национальной экономики на основе кластеризации промышленности. Так и остаются открытыми вопросы касательно методологического обеспечения процедуры формирования кластеров. До конца не исследованы вопросы влияния капитальных потоков на развитие географического районирования в России. Не исследована роль инфраструктурного строительства в концепции формирования инновационных кластеров. Не реализованы важные теоретические аспекты финансирования программ развития пространственного развития российской экономики.

В качестве примера практической востребованности теории кластеров приводятся главным образом примеры Силиконовой Долины и Шоссе 128 в США, а также японские промышленные районы. В многочисленных исследованиях доказываются экономические выгоды от агломерационных эффектов и практики тесной кооперации ориентированных на инновации фирм. В процессе функционирования инновационных кластеров критическим является элемент накопления и практического применения массива знаний. Фактором, который способствует максимальному накоплению потока знаний и технологий является географическая концентрация работающих в одном направлении фирм.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Жданова О.И.* Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями. М.: Финансовый университет, 2011. 151 с.
2. *Розанова Н.М., Костенко Е.Д.* Инновационные кластеры и кластерная политика государства: провалы рынка vs провалы государства // *Terra Economicus*. 2014. Т. 12. № 1. С. 41-52.

3. *Тарасенко В.* Территориальные кластеры. Семь инструментов управления. М.: Альпина Паблишер, 2015. 201 с.
4. *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2010. 592 с.
5. *Dunford M.* Theorizing Regional Economic Performance and the Changing Territorial Division of Labour // *Regional Studies*. 2003. Vol. 37. № 8. P. 829-854.
6. *Dahmén E.* Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, 1919-39. Stockholm: Richard D. Irwin for the American Economic Association, 1970. 440 p.
7. *Feldman M., Audretsch D.* Innovation in cities: Science-based diversity, specialization and localized competition // *European Economic Review*. 1999. Vol. 43. № 2. P. 409-429.
8. *Krugman P.* Geography and Trade. Boston: MIT Press, 1992. 142 p.
9. *Parto S., Doloreux D.* Regional Innovation Systems: A Critical Synthesis // UNU-INTECH Discussion Paper Series. United Nations University – INTECH. 2004. № 17.
10. *Visser E.J., Boschma R.A.* Clusters and Networks as Learning Devices for Individual Firms // Euram conference on Innovative Research in Management. Stockholm, 2002. P. 1-22.
11. *Wood P., Simmie J., Sennett J.* Innovation and Clustering in the London Metropolitan Region / In: *Urban Competitiveness*. Ed. by Begg I. Bristol: The Policy Press, 2002. P. 161-190.

Сулейманова Т.А., Андросова И.В., Согачева О.В.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. Уровень производственной активности оказывает воздействие на экономическое развитие регионов. В исследовании представлена динамика индекса производственной активности России. В качестве примера, иллюстрирующей производственную активность, выступил Курский регион, на данных которого авторы осуществили прогноз развития добывающей и обрабатывающей промышленности. В работе использовались общенаучные методы: метод сравнительного и статистического анализа, также был проведен корреляционно-регрессионный анализ. Основным результатом работы является выявление наиболее прогрессирующей отрасли экономики Курской области.

Ключевые слова. Регион, производственная активность, экономика, добывающая промышленность, региональная экономика.

Suleimanova T.A., Androsova I.V., Sogacheva O.V.

PRODUCTION ACTIVITY AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE KURSK REGION)

Abstract. The level of production activity has an impact on the economic development of regions. The study presents the dynamics of the index of industrial activity in Russia for the analyzed period. As an example, illustrating the production activity, the Kursk region was made, on the data of which the forecast of the extractive industry and the manufacturing industry was carried out. The work used General scientific methods: the method of comparative and statistical analysis, as well as correlation and regression analysis. The main result of the work is to identify the most progressive branch of the economy of the Kursk region.

Keywords. The region's manufacturing activity, the economy, the mining industry, regional economy.

Производственная активность как отдельно взятого предприятия, так и целого региона составляет ключевой фактор экономического развития. На данный показатель напрямую влияет промышленная и хозяйственная деятельность исследуемого субъекта. В международных масштабах это играет одну из основных ролей, поскольку здесь задействованы инвестиционная активность и коэффициент экспорта, что определяет, какое положение будет занимать конкретная страна среди мировых

ГРНТИ 06.71.03

© Сулейманова Т.А., Андросова И.В., Согачева О.В., 2019

Татьяна Алексеевна Сулейманова – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского института кооперации.

Ирина Владимировна Андросова – кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Ольга Валерьевна Согачева – кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с авторами (Андросова И.В.): 305040, Курск, 50 лет Октября ул., д. 94 (Russia, Kursk, 50 years of October str., 94). Тел.: 8 (4712) 22-26-46. E-mail: androsova.irina@rambler.ru.

Исследование выполнено на основе государственного задания Минобрнауки России № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

держав по экономическим показателям [1]. Поэтому актуальность проблемы производственной активности базируется, в первую очередь, на самодостаточности определенных видов промышленной деятельности внутри страны, а также на ее возможности эффективного взаимодействия с другими странами.

По данным за 2018 год, производственная активность в России отличалась нестабильностью, что можно наглядно рассмотреть на рисунке 1. Такое неоднозначное положение обуславливается многочисленными политическими и экономическими факторами. Наиболее низкий показатель можно наблюдать в августе 2018 года, что объясняется общим ухудшением состояния экономики, учитывая, что объем выпуска продукции практически не изменился. Тем не менее, начиная с сентября 2018 года, можно заметить значительное увеличение индекса. Причиной этому послужило увеличение объемов производства, произошло укрепление внутреннего спроса.

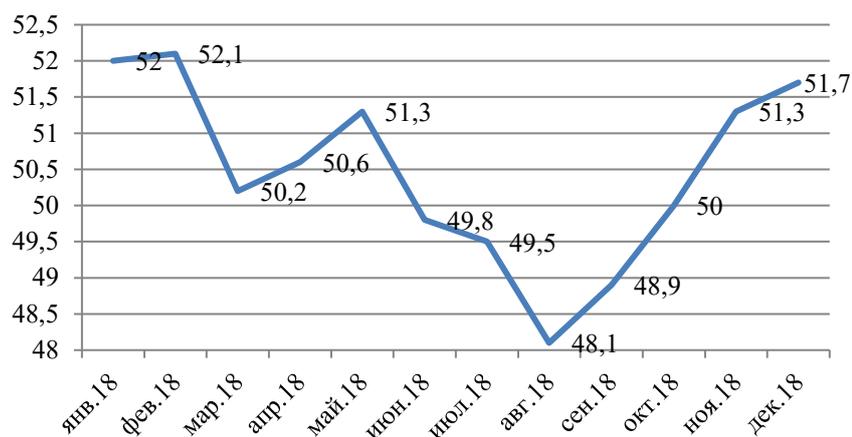


Рис. 1. Индекс производственной активности России за 2018 г., % [2]

Совокупный показатель достигается путем соединения данных предприятий в масштабах регионов. Общий коэффициент производственной активности страны определяется экономическим положением ее субъектов. В качестве базы для изучения возьмем Курскую область [3]. Развитие отдельных производственных отраслей характеризуется рядом перспектив, концентрирующихся преимущественно на сельском хозяйстве региона, что позволяет ему оставаться одним из ведущих по сравнению с другими субъектами. Наличие экспортных производств и предприятий топливно-энергетического комплекса также способствует активному прогрессированию Курской области.

Однако, несмотря на это, промышленность региона имеет ряд проблем, обуславливающих нестабильной обстановкой в экономике области в целом. Поэтому процесс становления и дальнейшего развития экономики Курской области представляется весьма неоднозначным. На рисунке 2 представлена общая схема валового регионального продукта Курской области. Из данных представленной схемы можно вывести, что на сегодняшний день наибольший долевой процент занимают обрабатывающие производства. Аналогичным образом, высокий уровень, по сравнению с прочими направлениями деятельности, показывают добывающие производства. Данное соотношение обуславливается наличием достаточного количества природных ресурсов для развития рассмотренных отраслей, поэтому в структуре валового регионального продукта им отводится доминирующая позиция.

Наиболее крупным представителем добывающей промышленности Курской области является ОАО «Михайловский ГОК», входящее в состав Холдинга «Металлоинвест». Благодаря деятельности данного предприятия отмечен рост в сфере добычи полезных ископаемых на начало 2018 года в сравнении с предыдущим годом на 4,9%, что представляется следствием повышения производства обогащенных железных руд, однако к концу года показатель значительно уменьшился по отношению к аналогичному периоду предыдущего года. Индекс обрабатывающих производств в том же исследуемом периоде увеличился на 20,3%, что обусловлено повышением объема отгруженных товаров в данной отрасли, а также ростом выпуска продукции в целом [5].

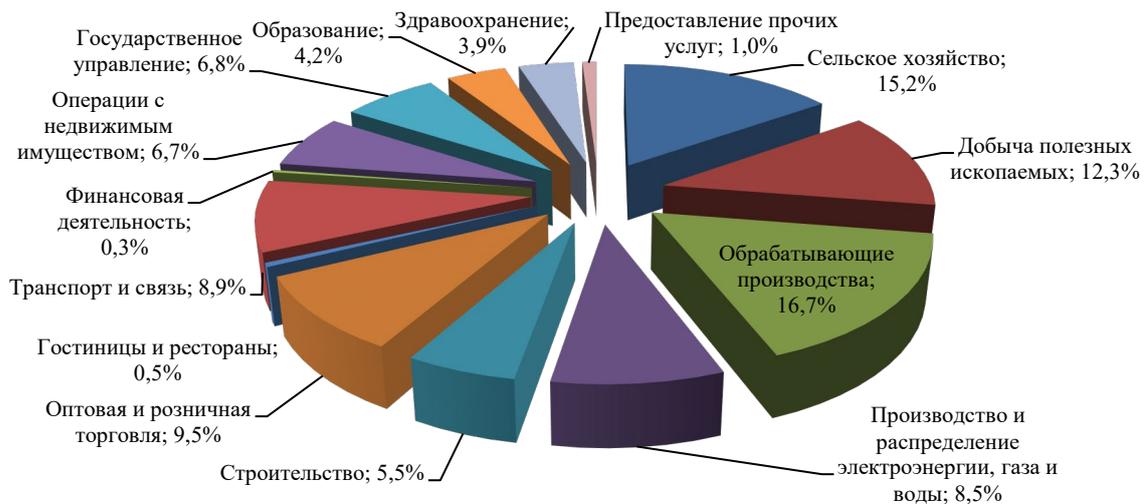


Рис. 2. Структура ВРП Курской области в 2018 г. [4]

Исследование показало, что в настоящее время на территории Курской области добывающая промышленность имеет тенденцию к снижению выпуска, что отражено на рисунке 3, на котором наглядно представлена линия тренда исследуемого показателя приведенной отрасли.

Стоит акцентировать внимание на том, какой вид принимает указанная функция, имея прогнозное продолжение на несколько периодов вперед (в данном случае – 2019-2020 гг.). На приведенном графике можно увидеть заметное убывание (в данном случае использована экспоненциальная линия тренда, поскольку исследуемый показатель изменяет свои значения в течение относительно кратких промежутков времени). Величина достоверности аппроксимации ($R^2=0,3828$) при используемом виде линии тренда в сравнении с другими наиболее точно отражает ситуацию с развитием добывающей промышленности Курской области за исследуемый период.

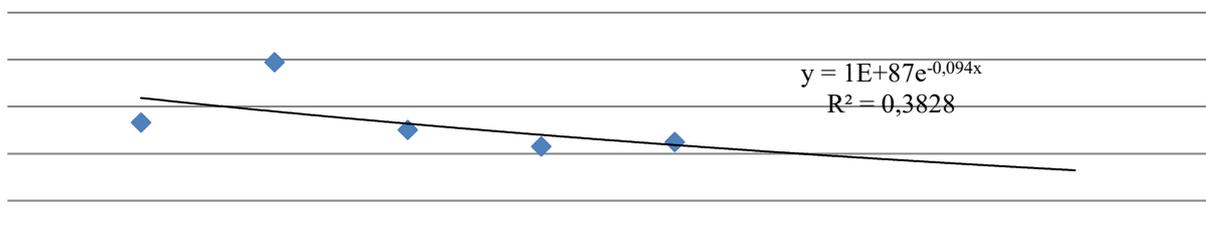


Рис. 3. Прогнозный график для добывающей промышленности Курской области (составлено авторами)

Исходя из представленного графика, можно сделать вывод о нисходящей тенденции развития исследуемой отрасли производства. Тем не менее, стоит отметить, что на данный показатель имеют влияние внешние факторы, с учетом которых соответствующим образом будет преобразовываться функция прогноза изменений индекса добывающей промышленности. Примером могут служить неблагоприятные погодные условия, иссякаемые природные ресурсы, вследствие чего возникает необходимость поиска дополнительных источников, политические и социальные изменения в мировом масштабе, а также внутригосударственные факторы [6, 7].

Добывающая промышленность тесно связана с обрабатывающим производством, поэтому показатели первого оказывают существенное влияние на её эффективное функционирование. Несмотря на несколько проблематичное положение добывающих производств, обрабатывающие предприятия на протяжении временного периода с 2012 года по 2018 год демонстрировали постепенно увеличивающиеся показатели своей работы. Основной причиной этого стал значительный

выпуск продукции в течение указанного промежутка. Положительная динамика индексов данного вида промышленности составила на сегодняшний день 105,6%.

Курская область по показателям развития обрабатывающей отрасли является лидером в Центральном федеральном округе наравне с Кировской, Ульяновской и Тамбовской областями, поэтому тенденция дальнейшего развития производства по прогнозным данным предусматривает закономерный рост его показателей в дальнейшем, что показано на рисунке 4.

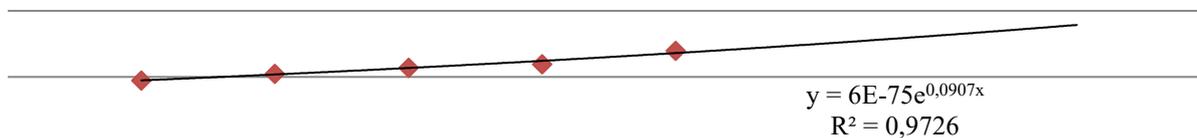


Рис. 4. Динамика развития обрабатывающей отрасли Курской области (составлено авторами)

На приведенном графике наблюдается постепенное увеличение показателя, прямо пропорционально индексу предшествующего периода. Стоит отметить, что в 2017 году сдерживающее воздействие на общее развитие оказало снижение объемов добычи полезных ископаемых, а также выработки электроэнергии, газа и воды. Тем не менее, к концу 2018 года зафиксированная величина выровняла общую тенденцию и превысила показатель предыдущего года на 16,8%.

Прогнозируемые индексы ближайших нескольких лет на представленном рисунке имеют высокую достоверность, поскольку величина аппроксимации максимально приближена к значению единицы. Таким образом, учитывая социально значимую роль, которую играет обрабатывающее производство, а также его эффективную работу в течение исследуемого периода, стоит заметить, что представленная отрасль отчасти стабилизирует экономическое положение региона [8, 9, 10].

Таким образом, наиболее прогрессирующей отраслью экономики Курской области является обрабатывающее производство, развивающееся на протяжении исследуемого периода с постепенным нарастанием коэффициента-индекса относительно предыдущего периода. Ее функционирование оказывает благоприятное влияние на общее положение региона, сглаживая определенные недостатки в структуре других видов промышленной деятельности.

Тем не менее, существуют некоторые затруднения с выгодным расположением обрабатывающих производств на территории как Курской области, так и России в целом. Поэтому в данном случае имеет место учет особенностей конкретного обрабатывающего предприятия, необходимых ему ресурсов, что возможно решить путем его строительства вблизи добывающих производств, так как это сократит транспортные расходы. Здесь следует учитывать также природный фактор, чтобы исключить или максимально уменьшить вред, причиняемый окружающей среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Романишина Т.С. Теоретико-методологические подходы к оценке комфортности бизнес-среды для промышленных предприятий региона // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2018. № 4. С. 129-140.
2. Индекс производственной активности России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.investing.com> (дата обращения 08.02.2019).
3. Симоненко Е.С., Кононов А.А. Сущность и возможный отраслевой состав многоотраслевых комплексов региона // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7-2. С. 117-120.
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 18.09.2019).
5. Положенцева Ю.С. Повышение конкурентоспособности региона на основе сглаживания пространственной дифференциации // Известия Курского государственного технического университета. 2010. № 4 (33). С. 93-109.
6. Согачева О.В., Руппель А.С. Оценка социально-экономического развития региона посредством формирования региональных кластеров // Бизнес. Образование. Право. 2016. № 2 (35). С. 107-113.
7. Крыжановская О.А. Совершенствование механизма регулирующего воздействия в регионе // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 1 (14). С. 20-28.

8. Экономика регионов: тенденции развития / Авдеева И.Л., Акчурина И.Г., Алехина Е.С. и др. Воронеж, 2013.
9. Бабкова Э.Г., Панахов А.У. Рейтинговая оценка сбалансированного развития регионов Центрального федерального округа // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2018. № 2. С. 19-27.
10. Сараджева О.В. Сценарий развития отдельных отраслей обрабатывающей промышленности в России // Вестник экономической безопасности. 2015. № 1. С. 68-72.

Крыжановская О.А., Степанова А.Р.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Трансформация региональной структуры, изменения структурно-динамических параметров региональной экономики обусловлены изменением основных тенденций развития отраслей и видов деятельности. В частности, развитие малого бизнеса в Российской Федерации оказывает непосредственное влияние на развитие территорий, внося изменения в структуру экономики региона. Таким образом, анализ основных тенденций развития малого бизнеса в Российской Федерации является актуальным направлением исследований. В работе использовались общенаучные методы: метод сравнительного и статистического анализа, также был проведен корреляционно-регрессионный анализ. В ходе работы были получены следующие результаты: выявлены основные тенденции развития малого бизнеса, проведен корреляционно-регрессионный анализ факторов влияния на развитие данного направления; спрогнозированы тенденции развития малого предпринимательства.

Ключевые слова. Малый бизнес, предпринимательство, трансформация, региональная экономика.

Kryzhanovskaya O.A., Stepanova A.R.

ANALYSIS OF THE MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The transformation of the regional structure, changes in the structural and dynamic parameters of the regional economy is due to a change in the main trends in the development of industries and activities. In particular, the development of small business in the Russian Federation has a direct impact on the development of territories, making changes in the structure of the region's economy. Thus, the analysis of the main trends in the development of small business in the Russian Federation is an actual area of research. In the work, general scientific methods were used: the method of comparative and statistical analysis, correlation and regression analysis was also carried out. In the course of the work, the following results were obtained: the main trends in the development of small business were identified, a correlation and regression analysis of factors influencing the development of this direction was carried out; small business development trends are predicted.

Keywords. Small business, entrepreneurship, transformation, regional economy.

ГРНТИ 06.71.03

© Крыжановская О.А., Степанова А.Р., 2019

Ольга Александровна Крыжановская – кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Анна Романовна Степанова – специалист кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с авторами (Крыжановская О.А.): 305040, Курск, 50 лет Октября ул., д. 94 (Russia, Kursk, 50 years of October str., 94). Тел.: 8 (4712) 22-26-46. E-mail: morozikolya2008@yandex.ru.

Исследование выполнено на основе государственного задания Минобрнауки России № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

На данный момент в современном мире тема малого предпринимательства является достаточно актуальной. Переход к постиндустриальному обществу и активное развитие цифровой экономики оказывают непосредственное влияние на малый бизнес [5]. Для Российской Федерации переход к новому технологическому укладу характеризуется активным развитием науки, коммуникаций и техники. Это также отражается на развитии малого бизнеса, изменяя структуру российской экономики. Исследованию проблем малого предпринимательства посвящены научные труды таких ученых, как Л.А. Моисеева, П.А. Берлин, П.П. Любомиров, А.П. Карелин [1] и др.

Под предпринимательством следует понимать такую деятельность, которая предполагает риск, направленную на получение прибыли и осуществляемую самостоятельно. В современной литературе нет общепринятого определения «предпринимательство». Данное понятие представлено в ряде работ отечественных и зарубежных экспертов, и трактуется оно в зависимости от задач исследования.

Хамидулин Ф.Ф. обосновывает значимость малого предпринимательства следующим образом: «Экономическая сущность современного малого предпринимательства проявляется в его диалектическом характере и многокритериальности его развития, функционирующего в качестве самостоятельного сектора экономики, обладающего тенденцией саморазвития и характеризующего высокой степенью неопределенности и риска, способностью к внедрению инноваций, адаптируемостью к изменениям, высоким потенциалом саморазвития и др.» [2]. Как нам кажется, это наиболее точное и полное трактование сущности предпринимательства. В определении Ф.Ф. Хамидулина сказано о способности малого бизнеса к внедрению инноваций. Именно инновационная сфера оказывает значительное влияние на конкурентоспособность национальной экономики.

Лапуста М.Г. определяет малый бизнес следующим образом: «Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами критериях, конституирующих сущность этого понятия». Чернышева Ю.Г. говорит о том, что за последнее десятилетие малое предпринимательство обособилось и превратилось в самостоятельный социально-экономический сектор экономики.

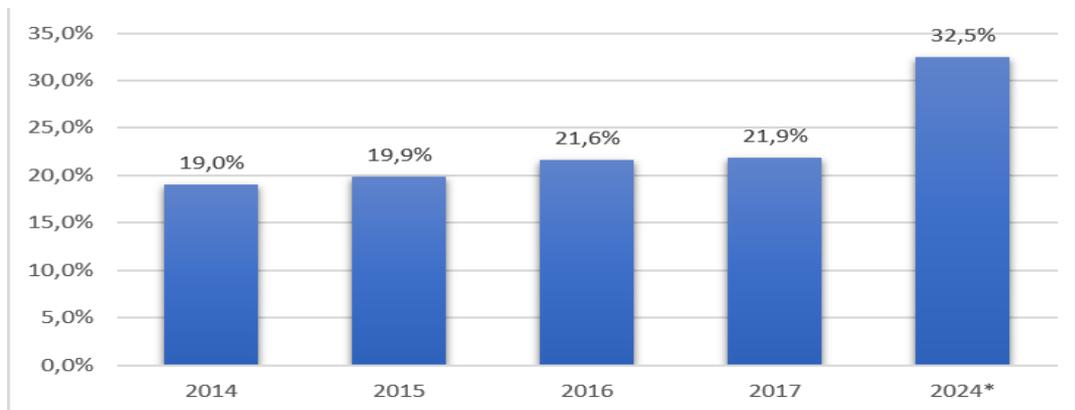
Если обратиться к опыту передовых стран, то можно отметить, что основным направлением экономической политики США, например, на данный момент является развитие инновационных проектов. Для поддержания уровня новаторской деятельности американскими предпринимателями выделяется определенный процент от всего фонда на НИОКР. Также в США существует закон, по которому власти обязаны отдавать около 25% всех государственных заказов на долю малого бизнеса. В странах Евросоюза 90% общего числа предприятий относится к малому предпринимательству. Доля малого бизнеса в ВВП этих стран около 67% [8]. На сегодняшний день в Российской Федерации предприятия, которые относятся к малому и среднему бизнесу, приносят в ВВП страны не более 22%.

Европейские страны, как и США, обращают внимание на то, что малый бизнес постоянно повышает инновационный уровень, тем самым он повышает барьеры на рынке и стимулирует конкуренцию. В развитых странах Европы существует онлайн-консультирование начинающих бизнесменов, и упрощена сама процедура открытия малого предприятия. Таким образом, власти оказывают значительную помощь молодым предпринимателям. Российской Федерации следует перенимать зарубежный опыт развития и ведения малого бизнеса. В ближайшие годы, по мнению авторов, необходимо открывать консультационные центры для поддержки предпринимателей во всех субъектах РФ [6]; чтобы мы могли претендовать на уровень развития малого бизнеса, который будет сопоставим с уровнем европейских стран, необходимо ввести гибкую систему налогообложения для молодых предпринимателей.

Вклад малого предпринимательства в национальную экономику в Российской Федерации на 2017 год составляет 21,9%. Для сравнения, в странах Евросоюза этот показатель достигает уровня 50-60%. Доля малого и среднего бизнеса в 2019 году должна достигнуть 23%. К 2024 году власти планируют увеличить долю малого и среднего бизнеса в экономике страны до 32%, что мы можем видеть из рисунка.

Поддержка развития малого предпринимательства – это, официально, один из основных приоритетов социально-экономической политики государства (распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-эконо-

мического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [4]. Пристальное внимание в указанном документе уделено поддержке малого бизнеса в высокотехнологичных отраслях (стимулирование инновационной деятельности малых предприятий, создание инновационного центра «Сколково» и т.д.). Для анализа факторов, оказывающих влияние на развитие малого бизнеса, нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ.



Источник: Росстат, Счетная палата, Минэкономразвития; * – целевой ориентир согласно нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Рис. Вклад малого и среднего предпринимательства в экономику РФ.

Данный научный метод включает в себя два основных элемента: корреляционный и регрессионный анализ. Первый определяет тесноту и взаимосвязь между переменными, второй, соответственно, причинно-следственную зависимость между величинами [3].

Из данных Росстата (использована выборка с 2008 по 2017 гг.) видно, что оборот малых предприятий с 2008 по 2017 гг. постепенно увеличивался. Наблюдается резкий спад числа малых предприятий с 242 661 единиц в 2014 году до 172 916 в 2015 году. Объем выручки (в млрд рублей) имеет тенденцию к увеличению. Наблюдается заметное сокращение средней численности работников в малых предприятиях в 2015 году до уровня 5 388 947 человек.

Исходя из статистических данных, мы построили корреляционную матрицу (см. таблицу). Из нее мы можем увидеть, что наибольший по своему значению парный коэффициент корреляции будет между y и x_6 – 0,956000719, следующий – между y и x_5 (0,837130235) и y и x_6 (0,8295589435). Показатели идут не от большего к меньшему. Это говорит о том, что между переменными слабая корреляционная зависимость. Итоговое линейное уравнение множественной регрессии в естественной форме выглядит следующим образом:

$$\hat{y} = 471345779,4 - 136,5759027 x_1 - 0,677905949 x_2 - 1867,031483 x_3 - 386953,6694 x_4 + 0,0463406 x_5 + 4,492652257 x_6 + 1547,818979 x_7 - 273989,9181 x_8 - 57049,16123 x_9.$$

Полученное уравнение регрессии показывает взаимосвязь между оборотом малых предприятий в РФ (y); числом малых предприятий в РФ (x_1); средней численностью работников в малых предприятиях (x_2); объемом выручки от продажи товаров (x_3); индексом предпринимательской уверенности (x_4); инвестициями в основной капитал (x_5); отгруженными товарами собственного производства (x_6); числом малых предприятий, осуществляющих грузоперевозки (x_7); распределением малых предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (x_8); числом малых предприятий добывающих и обрабатывающих производств (x_9).

Из уравнения видно, что с ростом оборота малых предприятий, число малых предприятий снижается на 136,5759027, средняя численность работников снижается на 0,677905949; объем выручки от продажи товаров снижается на 1867,031483; индекс предпринимательской уверенности снижается на 386953,6694; инвестиции в основной капитал производства увеличиваются на 0,0463406; отгруженные товары собственного производства увеличивается на 4,492652257; число малых предприятий, осуществляющих грузоперевозки, увеличивается на 1547,818979; распределение малых предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность снижается на 273989,9181;

число малых предприятий добывающих и обрабатывающих производств уменьшается на 57049,16123.

Таблица

Корреляционная матрица

Корреляционная матрица										
	Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9
Y	1									
x1	0,147535659	1								
x2	0,097352249	0,11851881	1							
x3	0,71257255	-0,1261703	0,31989695	1						
x4	-0,23048869	-0,4618272	0,07404897	0,404215865	1					
x5	0,837130235	0,08247019	0,27758973	0,948022894	0,18540234	1				
x6	0,956000719	0,12744787	0,23482897	0,858005237	-0,078253872	0,950046151	1			
x7	0,387348392	0,1134691	0,36898798	0,56052767	0,202899037	0,618739235	0,510857961	1		
x8	0,388395331	0,10354117	0,34037826	0,36604575	-0,288819457	0,460130592	0,505853693	0,643761449	1	
x9	0,829589435	-0,121582	0,40906216	0,850505087	0,020710047	0,906915578	0,917484386	0,606659238	0,586970166	1

Источник: разработано авторами.

Для поддержки и дальнейшего эффективного развития малого бизнеса, государству необходимо непосредственно влиять на рассмотренные показатели (x1-x9), чтобы повысить уровень развития малого бизнеса в России и улучшить сложившуюся ситуацию с уровнем доверия предпринимателей по отношению к государству.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) опубликовал данные опроса, в котором приняли участие 500 отечественных предпринимателей малого и среднего бизнеса. Результаты показали, что более 70% респондентов считают условия для развития бизнеса в России неблагоприятными, несмотря на активную заинтересованность государства и высокую его активность в этой сфере. Всего 15% респондентов посчитали, что государство эффективно поддерживает предпринимателей. Низкий уровень благосостояния граждан, как фактор, который наихудшим образом влияет на развитие бизнеса, выбрали 81% опрошенных. Также среди подобных факторов назвали коррупцию – 71%, уровень защищенности собственника – 62%. Свернуть дело и закрыть компанию в ближайшее время решили 10% предпринимателей.

Из данного опроса мы можем сделать вывод о том, что перспективы развития малого бизнеса в России довольно туманные, а уровень доверия предпринимателей по отношению к государству имеет тенденцию к снижению. Во многом это определяется, в том числе, и многочисленными бюрократическими сложностями, связанными не только с ведением, но и с началом предпринимательской деятельности.

Высокий спрос, в этой связи, имеет покупка готового бизнеса «под ключ». Стремление к покупке франшиз мы можем объяснить тем, что люди, решившие заняться предпринимательской деятельностью, не готовы брать на себя ответственность за высокие риски. Они не желают придумывать современные бизнес-модели и искать ниши для их реализации. Но сейчас, в период цифровизации общества, все денежные потоки направлены в создание новых оригинальных предпринимательских идей [7, 9]. Развитие бизнеса в Интернете сегодня является такой нишей, которая располагает организовать значительный доход без привязки к офису.

Например, при минимальных инвестициях и минимизации затрат можно открыть онлайн-школу для обучения различным навыкам. Сегодня также большой популярностью пользуется организация вебинаров и семинаров в режиме реального времени. Также в 2019 году малому бизнесу, по нашей оценке, будет выгодно производить продукты питания, так как активные обороты набирает гастрономический туризм, и потребительский спрос на продукты всегда остается на высоком уровне.

Исходя из вышесказанного, мы можем сделать вывод о том, что государству учитывать опыт поддержки малого бизнеса в развитых европейских странах. Необходимо внедрять наиболее эффективные практики, апробированные другими странами, в первую очередь в инновационно-технологический потенциал малого предпринимательства. Должна существенно возрасти роль

мнения предпринимательского сообщества в определении приоритетов политики государства в области развития малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Моисеева Л.А.* История формирования предпринимательства на Дальнем Востоке России в 1985-2000 гг.: диссертация ... доктора исторических наук. Владивосток, 2004. 536 с.
2. *Хамидулин Ф.Ф.* Развитие методологии исследования малого бизнеса // *Проблемы современной экономики*. 2006. № 3-4 (19-20). С. 171-174.
3. *Попов А.М.* Экономико-математические методы и модели. М.: Юрайт. 2016. 345 с.
4. Официальный сайт СПС «Консультант+». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/df32e8c138dbb41307e9be550c4085f6f374a96b (дата обращения 18.10.2019).
5. Инструментарий анализа и прогнозирования структурных параметров региональной экономики / Вертакова Ю.В., Плотников В.А., Положенцева Ю.С. и др. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2018. 359 с.
6. *Крыжановская О.А.* Стратегические направления развития России в посткризисный период // *Проблемы развития современного общества*. 2011. С. 81-84.
7. *Вертакова Ю.В., Плотников В.А., Харченко Е.В.* Диверсификация регионального развития как приоритетная посткризисная стратегия (на материалах Курской области) // *Поволжский торгово-экономический журнал*. 2011. № 3. С. 69-75.
8. Экономика регионов: тенденции развития / Авдеева И.Л., Акчурина И.Г., Алехина Е.С. и др. Воронеж, 2013.
9. *Петрищева И.В.* Интегральная оценка развития малых промышленных предприятий (на примере Курской области) // *Вестник Новосибирского государственного университета*. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. № 4. С. 140-144.



Плотников В.А.

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ

Аннотация. В статье рассмотрена одна из классических проблем управления развитием, которая связана с приоритетностью и противопоставлением социальных и экономических целей. Анализ проведен на примере «Стратегии социально-экономического развития города Курска на 2019-2030 годы». Установлена ярко выраженная социальная направленность этого документа. Экономические ориентиры в Стратегии практически не рассмотрены. Доказывается ошибочность подобного (довольно типичного) подхода к разработке Стратегии. В условиях ограниченности ресурсов для территориального развития, пренебрежение экономическими стратегическими целями приведет, по мнению автора, к неприемлемо высокой зависимости результатов развития территории от внешних ресурсов. Это с высокой вероятностью приведет к недостижению запланированных социальных показателей.

Ключевые слова. Стратегия развития, управление территорией, социальные приоритеты, экономические цели, согласованность социальных и экономических показателей.

Plotnikov V.A.

RELATIONSHIPS OF SOCIAL AND ECONOMIC INDICATORS OF TERRITORIAL STRATEGIES

Abstract. The article considers one of the classic problems of development management, which is associated with the priority of social or economic goals. The analysis was carried out on the example of the "Strategy for the socio-economic development of the city of Kursk for 2019-2030." The pronounced social orientation of this document is established. Economic guidelines in the Strategy are practically not considered. The fallacy of a similar (rather typical) approach to the development of the Strategy is proved. Given the limited resources for territorial development, neglect of economic strategic goals will lead, in the author's opinion, to an unacceptably high dependence of the results of territorial development on external resources. This is highly likely to lead to the failure to achieve the planned social indicators.

Keywords. Development strategy, territory management, social priorities, economic goals, coherence of social and economic indicators.

ГРНТИ 04.51.25

© Плотников В.А., 2019

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

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

Исследование выполнено на основе государственного задания Минобрнауки России № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

Введение

Вопрос о приоритете социальных или экономических показателей развития общества является одним из традиционных дискуссионных вопросов в современной науке и практике управления. Автор (с коллегами) уже обращался к нему в одной из своих более ранних публикаций [1]. Вывод, к которому мы пришли, состоит в том, что человек является одновременно и целью, и инструментом социально-экономического развития. То есть, ориентация государственных стратегий, программ, всей системы государственной политики, в конечном итоге, должна осуществляться на рост благосостояния людей. Это – главный приоритет управления обществом. В то же время, это благосостояние не возникает ниоткуда, оно является результатом хозяйственной деятельности. Поэтому этой, последней, в государственной политике также должно уделяться значительное внимание [2, 3, 4].

Открытым при этом остается вопрос о том, какие именно социальные группы будут создавать благосостояние – собственное население или же какие-то иные люди. Эта оговорка не так очевидна, как кажется на первый взгляд. Она напрямую связана со сформировавшейся в той или иной социальной общности системой распределения властных отношений, институционализированной в формальных (законы и пр.) и неформальных (традиции и пр.) правилах. Как известно, в эксплуататорских обществах одни социальные слои могут существовать и повышать свое благосостояние, свой уровень жизни за счет результатов трудовой деятельности других слоев [5]. Это же справедливо и для странового уровня.

Характерным историческим примером является Британская империя в период своего расцвета. Как отмечает Шишков В.В., «периферии Британской империи были заморскими колониями, ... связанными с центром преимущественно коммерческими выгодами, ... её торгово-колониальные монополии имели паразитический характер ... Британская империя сложилась как мировая торговая и финансовая система, черпающая ресурсы из колоний» [6, с. 54-55]. Сходные модели, по сути, построенные на принципах «нового колониализма», а также на моделях взаимодействия «Центр – Периферия», существуют и в современном мире [7].

Материалы и методы

Предметом рассмотрения в данной статье будет вопрос о соотношении социальных и экономических показателей развития при разработке и реализации соответствующих мер государственной политики применительно к территориям, развитие которых не носит паразитического характера, а опирается на собственные ресурсы.

Для придания конкретного характера нашему анализу, мы рассмотрим вышеуказанную проблематику на примере «Стратегии социально-экономического развития города Курска на 2019-2030 годы» (далее – Стратегия), сравнительно недавно официально принятую к реализации. Она утверждена решением Курского городского Собрания от 19 ноября 2019 г. № 151-6-ОС и доступна для ознакомления на интернет-странице: <http://www.kurskadmin.ru/content/strategicheskoe-planirovanie>.

Эта стратегия является типичным документом, характерным для систем управления российскими муниципальными образованиями и регионами. В дальнейшем анализе мы будем рассматривать официальный текст Стратегии, доступный по вышеуказанной ссылке. При ее изучении мы будем использовать методы стратегического и контент-анализа, методы аналогий, институциональные, ретроспективные и компаративные методы.

Результаты и их обсуждение

Структурно стратегия состоит из пяти разделов. В первом из них приводится оценка достигнутого уровня социально-экономического развития города Курска. В частности, в рамках анализа уровня социально-экономического развития города, выполнено оценивание по ряду направлений: «Человеческий капитал и демография», «Экономический потенциал», «Инфраструктура», «Городская среда, градостроительное развитие и жилищная политика», «Экологическая ситуация», «Управление развитием города». То есть, обеспечен всесторонний охват как социальных, так и экономических показателей.

Основную концептуальную нагрузку имеет второй раздел Стратегии: «Миссия, приоритеты, цели и задачи социально-экономического развития города Курска, сроки и этапы реализации Стратегии». В дальнейшем, в третьем разделе, названном «Приоритетные направления социально-экономического развития города Курска, ожидаемые результаты их реализации», выполнена де-

композиция целевых установок Стратегии. Именно этот раздел вызвал наш наибольший исследовательский интерес. Его структура приведена в таблице 1.

Таблица 1

Структура 3-го раздела Стратегии	
Приоритетное направление	Сферы реализации
1. Город для людей	Демографическая и семейная политика
	Труд и занятость
	Образование
	Молодежная политика, физическая культура и спорт
	Культура
	Безопасность жизнедеятельности
2. Город для творчества и инноваций	Развитие промышленного комплекса города Курска
	Развитие малого и среднего предпринимательства
	Формирование туристско-рекреационного кластера
	Повышение инвестиционной привлекательности
	Цифровая экономика и «умный» город
3. Город, наполненный жизнью	Комфортная городская среда
	Пешеходный город
	Привлекательный архитектурный и визуальный облик
	Жилищная политика
	Экогород
	Управление отходами
4. Инфраструктура для жизни	Коммунальный комплекс и ресурсосбережение
	Транспортная инфраструктура
	Общественный транспорт
	Экологический чистый транспорт, новая городская мобильность
5. Управление для жизни	Открытый город, система стратегического планирования
	Цифровое управление, совершенствование оказания муниципальных услуг
	Городские финансы, муниципальное имущество
	Межмуниципальное, межрегиональное и международное сотрудничество

Рассмотрим изложенные в Стратегии приоритеты и сферы их реализации с позиции их отнесения к социальной или экономической сфере. Безусловно, все они являются комплексными, социально-экономическими. В то же время, содержательный анализ позволяет установить, какая из компонент – социальная или экономическая – выражена в них в большей степени, превалирует. И это – социальная компонента.

Первое приоритетное направление Стратегии «Город для людей», как следует из его наименования, является антропоцентричным, социально-направленным. Это же подтверждает и рассмотрение текста Стратегии. Даже обладающая определенным «экономическим окрасом» сфера, связанная с регулированием труда и занятости, рассматривает эти категории не с экономических, но с социальных позиций, акцентируя внимание на социальных и поведенческих аспектах. Это подтверждается и главной задачей, которая ставится в рассматриваемой области (с. 76): «Формирование системы эффективного управления трудовыми ресурсами на основе баланса потребностей работодателей и интереса работников, максимальное обеспечение занятости трудоспособного населения, развитие высокопроизводительных рабочих мест».

Речь идет об удовлетворении «интересов работников», а не об их доходах, обеспечении занятости (независимо от качества и экономической целесообразности этой занятости) и лишь в последнюю очередь – о собственно экономическом индикаторе: производительности труда. При этом не предлагается создавать соответствующие производства или повышать производительность существующих рабочих мест. Речь идет о «развитии рабочих мест». Что означает это высказывание, с позиций экономической науки и практики, автору совершенно непонятно. Из стратегического ориентира, в этом случае, данное требование превращается всего лишь в «красивую фразу», не имеющую смысловой нагрузки.

Более «экономическим» представляется второй приоритет Стратегии: «Город для творчества и инноваций» (что, впрочем, не связано с его названием, имеющим ярко выраженную социальную эмоциональную окраску). В нем рассмотрены такие сферы деятельности, как «Развитие промышленного комплекса города Курска», «Развитие малого и среднего предпринимательства», «Формирование туристско-рекреационного кластера», «Повышение инвестиционной привлекательности» и «Цифровая экономика и «умный» город». Но внимательное прочтение соответствующего раздела Стратегии вызывает некоторое недоумение.

В качестве генеральных индикаторов Стратегии обозначены (с. 84): «рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики (относительно уровня 2018 года) – до 8,0%; рост объема промышленного производства на 83,4% к уровню 2018 года». Произведем несложные вычисления. Если принять, что в базовом периоде (2018 г.) объем производства составлял V_1 , то в целевом периоде он составит $V_2 = 1,834 V_1$. Аналогично, производительность труда в базовом и целевом периодах составит I_1 и $I_2 = 1,08 I_1$, соответственно. Рассмотренные показатели связывает зависимость:

$$V = I \times L,$$

где L – численность занятых.

Если принять, что в базовом году численность занятых была равна L_1 , а в целевом составит L_2 , то соотношение этих параметров можно определить следующим образом:

$$L_2 / L_1 = (V_2 : I_2) / (V_1 : I_1) = (V_2 I_1) / (V_1 I_2) = (1,834 V_1 I_1) / (1,08 V_1 I_1) \approx 1,698.$$

Иными словами, в период реализации Стратегии ожидается прирост занятых в экономике города на 70%. При сохранении существующих тенденций в демографической динамике это нереализуемый результат. Он входит в явное противоречие с другими разделами Стратегии. Для достижения подобных целей нет никаких условий, и Стратегия не предполагает их создания. Итак, хозяйственный раздел в Стратегии имеется, но его проработанность и обоснованность весьма и весьма сомнительны, что демонстрируется, в частности, приведенным выше расчетом.

Экономические огрехи в стратегическом планировании экономического развития рассматриваемого муниципального образования умножаются управленческими. Декларированная стратегическая сфера активности «Развитие промышленного комплекса города Курска» – единственная, для развития которой не предусмотрено никаких реальных инструментов, в качестве которых в Стратегии предусмотрены муниципальные программы, перечень которых приведен в таблице 14 этого же документа.

Анализ остальных направлений: «Город, наполненный жизнью», «Инфраструктура для жизни» и «Управление для жизни», даже судя по формулировкам (и это подтверждено анализом текста Стратегии), позволяет сделать вывод о ярко выраженном социальном акценте в Стратегии. Это само по себе неплохо, такой человеко-ориентированный подход можно было бы поприветствовать, если бы не одно важное обстоятельство. Оно касается неясности относительно источников ресурсов для решения амбициозных социальных задач развития, сформулированных в Стратегии.

Эту неясность мог бы снять четвертый раздел документа, который именуется «Оценка финансовых ресурсов, необходимых для реализации Стратегии, и механизмы её реализации». Нас в большей степени интересует именно оценка необходимых ресурсов и понимание их источников (см. табл. 2, которая составлена на основании текста Стратегии, с. 118).

Таблица 2

Объемы финансирования Стратегии на период 2019-2030 гг.

Источник средств	Сумма, млн руб.	Доля, %	Доля, без учета внебюджетных источников, %
Бюджет города Курска	12 695,0	6,4	28,1
Бюджет региона	17 482,9	8,8	38,7
Федеральный бюджет	15 034,0	7,6	33,2
Всего бюджетных средств	45 211,9	22,8	100,0
Внебюджетные источники	153 217,1	77,2	
Итого	198 429,0	100,0	

Из таблицы 2 следует, что реализация стратегии обеспечена собственными финансовыми ресурсами лишь на 6,4%, остальные ресурсы предполагается привлекать из внешних источников. До-

стижение целей Стратегии (основные результирующие показатели приведены в заключительном, пятом, разделе документа) в условиях практически полного отсутствия средств на ее реализацию нам представляется весьма проблематичным. А если занимать научно строгую и практически разумную позицию, то – невозможно. Блестящие перспективы социального развития города Курска, обозначенные в Стратегии, исходя из изложенного, представляют собой популистскую надежду, не имеющую и не могущую иметь реального воплощения.

Привлечение субъектом управления сторонних (строго говоря – чужих) ресурсов для достижения собственных целей, как это было показано нами выше на примере Британской империи, возможно лишь при наличии существенного властного ресурса. И если софинансирование Стратегии из бюджета субъекта федерации и федерального еще как-то может быть обеспечено, в рамках соблюдения установленных процедур бюджетного финансирования (хотя и в этом случае, муниципалитет опирается на собственные возможности лишь на 28,1%), то привлечение 77,2% от всего потребного объема финансирования из внебюджетных источников с использованием легитимных инструментов нам представляется невероятным.

Заключение

Экономическое и социальное развитие тесно связаны между собой и не могут рассматриваться в отрыве друг от друга. Особенно это справедливо при реализации политики развития на государственном и муниципальном уровне, т.к. «уклон» в пользу социальных или экономических показателей и целей неизбежно приводит к диспропорциям в развитии. При этом, автор полагает, что социальные цели являются более важными, т.к. именно их достижение приближает общество к благополучию и процветанию. В то же время, пренебрежение экономическими целями неизбежно приводит к отрыву социально-ориентированного планирования от экономической основы, ресурсной необеспеченности соответствующих плановых, программных, стратегических документов.

К сожалению, диспропорции в целеполагании являются довольно частым недостатком документов стратегического планирования, разрабатываемых в современной России на территориальном уровне. В качестве примера в статье была проанализирована утвержденная и принятая к реализации в ноябре 2019 года «Стратегия социально-экономического развития города Курска на 2019-2030 годы». Установлено, что в этом документе имеется «крен» в направлении социальных целей, что придает Стратегии ярко выраженный популистский характер. Данный документ, в результате такого подхода к его разработке, не может быть признан документом стратегического планирования. Это – своего рода декларация о намерениях, которая не предполагает реалистичных экономических механизмов реализации. А коллективный способ ее принятия не предполагает возложения ответственности за недостижение обозначенных в Стратегии целей.

Проведенный анализ приводит нас к выводу о необходимости балансирования в документах стратегического управления целей социального и экономического характера. Без четко описанных механизмов финансирования и экономических механизмов управления эти документы вырождаются в декларации. Ключевое место в Стратегиях должно отводиться вопросам экономического развития, решения задач, связанных с ростом производительности труда, созданием новых производств, активизацией предпринимательской активности и т.д. В противном случае, «воздушные замки» социально-ориентированного популизма разобьются о хозяйственные реалии отсутствия ресурсов на их «возведение».

Возвращаясь к примеру муниципального образования, Стратегия которого рассмотрена в данной статье, приведем цитату из СМИ, касающуюся реального положения дел в его экономике. «19 ноября 2019... На сегодняшнем заседании Курского городского Собрания депутаты утвердили проект бюджета города Курска на 2020 год... Подчеркивается, что впервые удалось предусмотреть годовые расходы на заработную плату работникам бюджетной сферы, на содержание бюджетных организаций и оплату энергоресурсов на объектах социальной сферы... из-за нехватки средств в городской казне 2019 года контракт на освещение школ и детских садов был заключен всего на полгода. В следующем году подобного случиться не должно» (новость цитируется по сайту: <http://www.dddkursk.ru/lenta/2019/11/19/056525>). О каком «Городе для жизни» может идти речь, если в городской казне элементарно нет денег на освещение школ и детских садов? На этот риторический вопрос сложно дать корректный ответ.

Таким образом, применительно к современным российским реалиям, настоятельной необходимостью нам видится включение в документы стратегического планирования, иные документы государственного и муниципального управления хорошо проработанных экономических блоков, которые касались бы конкретных мер и инструментов развития промышленности, сельского хозяйства и иных сфер реального сектора экономики. Без этого рост качества жизни населения, социальное развитие невозможны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Добрынин А.И., Ивлева Е.С., Плотников В.А.* Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни // Экономика и управление. 2006. № 1 (22). С. 23-30.
2. *Авдеева И.Л., Щеголев А.В., Полянин А.В.* Риск-ориентированное государственное управление при цифровизации экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. № 5. С. 55-61.
3. *Мантуров Д.В.* Подходы к реализации и инструменты промышленной политики в зарубежных странах: возможен ли трансфер опыта // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 7-15.
4. *Положенцева Ю.С., Вертакова Ю.В.* Направления формирования парадигмы устойчивого регионального развития // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2008. Т. 4. № 1. С. 12-17.
5. *Вин Ф.* Карл Маркс. Капитал. М.: АСТ, 2008. 182 с.
6. *Шишков В.В.* Британская империя как национально-институциональная имперская система и её стратегии по отношению к перифериям // Социум и власть. 2014. № 3 (47). С. 52-57.
7. *Амин С.* Россия: долгий путь от капитализма к социализму. СПб.: ИНИР; М.: Культурная революция, 2017. 148 с.

Агамагомедова Е.В.

ПРОЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННО(МУНИЦИПАЛЬНО)-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности реализации проектов государственно-и муниципально-частного партнерства в современных российских условиях. Несмотря на имеющиеся правовые предпосылки широкого использования такого рода проектов, практика их реализации пока еще недостаточная. Автор обращает внимание на потенциал использования такого рода проектов для развития социальной сферы.

Ключевые слова. Государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство, социальные проекты, социальное развитие, государственная политика.

Agamagomedova E.V.

PROJECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AND MUNICIPAL-PRIVATE PARTNERSHIP IN SOCIAL DEVELOPMENT

Abstract. The article discusses the features of the implementation of public-private and municipal-private partnership projects in modern Russian conditions. Despite the legal prerequisites for the widespread use of such projects, the practice of their implementation is still insufficient. The author draws attention to the potential use of such projects for the development of the social sphere.

Keywords. Public-private partnership, municipal-private partnership, social projects, social development, public policy.

В современных условиях социально-экономического развития ускоряется течение «экономического» и «социального» времени. Многие процессы, на развитие которых в предшествующие эпохи требовались годы или даже десятилетия, сегодня протекают в течение месяцев и недель. Безусловно, такому ускоренному развитию, «ускорению ускорения» – в трактовке Бодрунова С.Д. [2], во многом способствуют технологические изменения. Появление интернета и формирование на его основе особых, качественно новых сообществ – социальных сетей существенно ускорило процесс коммуникации, что и привело к указанному эффекту.

Новые условия социально-экономического развития предъявляют новые требования к управлению этим развитием. В том числе, важным аспектом этих процессов становится широкое привлечение к процессам социального управления лиц, не являющихся институционализированными представителями государственной и муниципальной власти. Одной из форм такого представительства является формирование государственно(муниципально)-частных партнерств (ГМЧП).

Согласно действующей редакции Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ (ст. 3, п. 1), «государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформ-

ГРНТИ 06.39.02

© Агамагомедова Е.В., 2019

Елена Владимировна Агамагомедова – старший преподаватель филиала Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова в г. Новороссийске.

Контактные данные для связи с автором: 353919, Краснодарский край, г. Новороссийск, Мысхакское ш., 75 (Russia, Krasnodar reg., Novorossiysk, Mykhakskoe road, 75). E-mail: bgtu-nvrsk@mail.ru.

ленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества».

В этой трактовке, как и в многочисленных исследованиях по рассматриваемой проблематике, касающейся ГМЧП [3-8 и др.], основной акцент делается на таком аспекте партнерства, как экономический («привлечение инвестиций», «обеспечение доступности и повышение качества товаров, работ, услуг»). Основным мотивом распространения ГМЧП и в российской, и в зарубежной практике, как правило, называется мотив экономический. Публичная власть, будучи стесненной в финансовых ресурсах, в силу имеющихся бюджетных ограничений, вынужденно обращается к частному бизнесу, в поисках финансирования для инвестиций в социально значимые проекты. Бизнес, со своей стороны, идет на сотрудничество ради собственной выгоды – получения пусть и не максимально возможной, но гарантированной и достаточной прибыльности от инвестиций в проекты ГМЧП.

Нам представляется, что, с позиций общественных интересов, выразителем которых как раз и выступают публичные партнеры, рассмотрение лишь экономического мотива недостаточно. Не менее важным является и мотив социальный. Он связан с созданием общественных благ в интересах общества (местного сообщества) за счет бюджетных ресурсов. В экономической теории уже много десятилетий не прекращается дискуссия относительно эффективности государства, централизованного администрирования. В социологической и политологической литературе она наращивается таким аспектом, как ущемление прав и свобод отдельных групп населения и индивидов при реализации централизованных решений.

Безусловно, для разрешения этих противоречий (между общественными и частными интересами) требуется использование различных демократических, переговорных процедур, в которых могли бы принять участие все заинтересованные стейкхолдеры. В частном секторе экономики такие процедуры реализуются в процессе совершения рыночных трансакций, в связи с чем в микро-теоретической и институциональной литературе понятия «рынок» и «демократия» часто используются как родственные, взаимосвязанные. В случае же общественного сектора экономики, рыночные процедуры неприменимы, в силу известного «эффекта безбилетника». Но согласование интересов по-прежнему необходимо.

По нашему мнению, таким специфическим (хотя и ограниченным) инструментом согласования интересов в общественном секторе экономики может выступить ГМЧП. В ходе подготовки и реализации проектов, они проходят альтернативную оценку со стороны бизнеса, на предмет их рациональности, непротиворечивости, полноты контракта и пр. Конечно, это не оценка рынком, которая, по крайней мере с позиций теоретических, более объективна в связи с массовым характером рыночных трансакций. В то же время, эта оценка выполняется квалифицированными рыночными игроками (пусть и немногочисленными), что делает ее менее субъективной и обоснованной.

Особое значение проекты ГМЧП имеют в социальной сфере, как наименее вовлеченной в рыночные отношения [1]. Несмотря на формирование рынков различных социальных услуг (образовательных, медицинских и др.), по крайней мере в России, многие из них предоставляются на гарантированной основе государством, значит они не могут быть отнесены к частному сектору экономики, а являются элементом общественного сектора. Поэтому при их реализации целесообразно использование ГМЧП, тем более что это не противоречит действующему законодательству. Согласно ФЗ-224 объектами ГМЧП могут быть «объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социального обслуживания населения» и т.п.

О том, насколько востребованы подобные проекты, можно судить, например, по данным, приведенным в таблице, составленной автором по материалам Инвестиционного портала г. Новороссийск (см.: <http://investnovoros.ru/ru/v-pom-investoru/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo>) и Департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края (см.:

<https://dirmsp.krasnodar.ru/content/265>). Все эти проекты, кроме, пожалуй, последнего (банно-прачечный комбинат – БПК) являются социальными, не предназначенными для коммерческого использования в качестве основного. Да и реконструкция и эксплуатация БПК по инициативе муниципальных властей связана с тем обстоятельством, что планируется оказание на его базе социально значимых услуг населению.

Таблица

Перечень проектов муниципально-частного партнерства, планируемых к реализации в г. Новороссийск Краснодарского края

Наименование проекта	Адрес
Строительство и эксплуатация скейт-парка	г. Новороссийск, пр. Ленина, 97
Строительство и эксплуатация скейт-парка	г. Новороссийск, парк им. Фрунзе
Строительство и эксплуатация плавательного бассейна	г. Новороссийск, ул. Советов, 55
Строительство и эксплуатация плавательного бассейна	г. Новороссийск, парк им. Ленинского комсомола
Строительство и эксплуатация батутного и теннисного центра	г. Новороссийск, пр. Ленина, 95а
Строительство и эксплуатация технопарка «Факел»	п. Верхнебаканский
Строительство и эксплуатация спортивно-оздоровительного центра	ст. Натухаевская
Строительство и эксплуатация спортивно-оздоровительного центра	п. Верхнебаканский
Реконструкция и эксплуатация тира МАОУ СОШ № 33	г. Новороссийск, ул. Героев Десантников, 51-а
Реконструкция и эксплуатация тира МБУ ДО «Дворец творчества детей и молодежи» по адресу	г. Новороссийск, пр. Ленина, 97
Строительство и эксплуатация интерактивного выставочного зала исторической экспозиции «10 шагов истории Новороссийска»	г. Новороссийск, территория бывшего к/з «Приморский»
Благоустройство и сопутствующая инженерно-техническая инфраструктура парка им. Фрунзе	г. Новороссийск, ул. Толстого
Реконструкция и эксплуатация помещений гаража-мастерских МБОУ СОШ № 16	г. Новороссийск, ул. Сухумийское шоссе, 82
Модернизация и эксплуатация системы городского радиовещания ул. Советов, Набережная им адм. Серебрякова (от ул. Мира до м/к «Малая земля»), парк им. Ленина, парк им. Фрунзе, пр. Ленина (от памятника «Матрос с гранатой» до памятника «Стела», площадь Героев)	г. Новороссийск
Реконструкция и эксплуатация банно-прачечного комбината	г. Новороссийск ул. Сипягина, 4

При этом, стоит отметить, что с момента принятия муниципальной властью решения о реализации перечисленных в таблице проектов прошел уже почти год (см.: Постановление администрации муниципального образования город Новороссийск от 30 января 2019 года № 384 «Об утверждении перечня объектов муниципального имущества, находящегося в собственности муниципального образования город Новороссийск, в отношении которого планируется заключение концессионных соглашений (о муниципально-частном партнерстве)»). И за этот срок эти проекты так и находятся на стадии планирования и подготовки соглашения. Такая длительная процедура связана с тем, что у муниципальных властей, даже в крупных городах, нет ни специальных компетенций и опыта, ни достаточных ресурсов для запуска проектов муниципально-частных партнерств.

Очевидно, что в такой ситуации потенциал ГМЧП не используется в полной мере, особенно на уровне местного самоуправления. Требуется, по мнению автора, как специальное обучение государственных и муниципальных служащих в этой области, так и разработка типовых методических и нормативных документов, адресованных им, использование которых которые облегчит и ускорит запуск соответствующих проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Безуглая Е.В.* Значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития региона // Молодой ученый. 2013. № 10. С. 272-274.
2. *Бодрунов С.Д.* Ноономика. СПб.; М.; Лондон, 2018.
3. Государственно-частное партнерство в образовательной сфере / Емельянов С.Г., Вертакова Ю.В., Рисин И.Е. и др. СПб., 2012. 200 с.
4. *Григорьев В.И., Плотников В.А.* Государственно-частное партнерство в развитии физической культуры и спорта // Теория и практика физической культуры. 2014. № 8. С. 102-104.
5. *Косогорцев В.И., Моисеева О.А.* Реализация моделей государственно-частного партнерства в ведомственных спортивных организациях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 6 (114). С. 127-131.
6. *Макаров И.Н., Колесников В.В.* Спецификация прав собственности как экономической основы эффективного развития национальной промышленности на основе государственно-частного партнерства // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1 (35). С. 35-39.
7. *Остриков А.И., Агагомедова Е.В.* Проблемы развития государственно-частного партнерства в Центральном федеральном округе // Kant. 2018. № 3 (28). С. 217-220.
8. *Черненко В.А., Скороход А.Ю.* Государственно-частное партнерство: формы общественных интересов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 5 (113). С. 92-99.



МЕНЕДЖМЕНТ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Галковская В.Е., Вертакова Ю.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИЙСКОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА

***Аннотация.** В статье рассматриваются особенности и порядок организации использования BPM-системы в целях оптимизации системы бизнес-процессов в российском энергетическом секторе.*

***Ключевые слова.** Информационные технологии, системы управления бизнес-процессами, BPM-система, Workflow management.*

Galkovskaya V.E., Vertakova Yu.V.

INNOVATIVE TOOLS USED FOR BUSINESS PROCESS AUTOMATIZATION BY THE COMPANIES IN RUSSIAN ENERGY INDUSTRY

***Abstract.** The article analyses the features of using BPM-system for business process improvement in Russian energy industry.*

***Keywords.** Information technologies, business process management systems, BPM system, Workflow management.*

Бизнес-аналитика – сравнительно новое понятие в российской экономике. Под бизнес-аналитикой, как сферой профессиональной аналитической деятельности, понимается специализированное направление информационного анализа и развития аналитических технологий, направленное на оптимизацию бизнес-процессов и бизнес-операций предприятия в целом. Важность и необходимость внедрения инструментов бизнес-аналитики на предприятиях находит отражение в отчетах International Data Corporation (IDC) – авторитетной международной исследовательской и консалтинговой компании, которая занимается изучением мирового рынка информационных технологий и телекоммуникаций.

Российский энергетический сектор претерпевает радикальные изменения, направленные на рост эффективности предприятий отрасли, создание условий для их развития на основе стимулирования инвестиций, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей. В рамках данной реформы, в частности, деятельность предприятий ГК «Росатом» сосредоточена на

ГРНТИ 06.75.10

© Галковская В.Е., Вертакова Ю.В., 2019

Виктория Евгеньевна Галковская – аспирант Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Юлия Владимировна Вертакова – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с авторами (Вертакова Ю.В.): 305040, Курск, 50 лет Октября ул., д. 94 (Russia, Kursk, 50 let Oktiabria str., 94). E-mail: vertakova7@yandex.ru.

Исследование выполнено на основе государственного задания Минобрнауки России № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

повышении инвестиционной привлекательности и прозрачности деятельности, чего в современном мире невозможно достичь без использования информационных технологий. Это требует их широкомасштабного внедрения.

Наряду с другими компаниями топливно-энергетического комплекса, предприятия ядерной энергетики переживают волну развития и эксплуатации информационных систем, в том числе систем управления бизнес-процессами. В международной практике наиболее широкое распространение получили специализированные системы класса BPM (от англ. Business Process Management – управление бизнес-процессами), ориентированные на решение подобного рода задач автоматизации.

BPM-системы являются разработками, которые позволяют создавать и внедрять автоматизированные процессы с высокой степенью оперативности, что особенно важно в контексте реструктуризации предприятия, когда необходим гибкий инструмент для создания информационного пространства, гарантирующий точность и своевременность внедрения новых процедур. Более того, системы класса BPM дополняют возможности бухгалтерского учета и ERP-решений (от англ. Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия), что приводит к созданию «упреждающей» ИТ-архитектуры, которая не только гарантирует необходимую функциональность для сотрудников, но и обеспечивает точность и своевременность сквозных процессов компании, в выполнении которых задействованы сотрудники разных функциональных подразделений.

Большинство российских компаний сталкиваются с неэффективностью именно таких комплексных процессов, поскольку они слишком сложны, противоречивы и, как следствие, инертны. Примером сквозного бизнес-процесса в энергетической компании является процесс технического подключения. Среди его ключевых особенностей выделяется высокая частота выполнения (множество подключающихся приложений), участие в многофункциональном процессе с несколькими ИТ-решениями, сложность алгоритма выполнения, большое количество подтверждений.

С учетом вышеперечисленных характеристик, данный бизнес-процесс наиболее эффективно может быть автоматизирован с помощью подхода Workflow management (от англ. – управление потоком работ), который позволяет координировать повторяющиеся задачи и процедуры, чтобы они выполнялись легче и быстрее. На практике понятия BPM и Workflow management часто используются как синонимы, в общем понимании Workflow management является частью концепции управления бизнес-процессами на уровне предприятия, которая реализуется помощью BPM.

Бизнес-процесс технического подключения можно наглядно представить в виде цепочки функций, представленных на рисунке. Как видно из количества и состава функций, система BPM может стать эффективным инструментом для управления бизнес-процессом технического подключения. В дополнение к вышесказанному, отметим, что для завершения этого процесса используются многие информационные системы, например CRM (от англ. Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами).

CRM-система – это не только система, в которой хранятся данные клиентов, но и система, которая обеспечивает учет финансовых операций и контрактной работы. На практике BPM и CRM-системы редко интегрируются между собой, что вызывает большое количество информационных пробелов в бизнес-процессе и серьезно увеличивает время его выполнения, затраты на его осуществление. А это значит, что решение проблемы интеграции всех систем, используемых в рамках автоматизации бизнес-процесса с использованием системы BPM, позволит компании создать комплексное ИТ-решение.

В телекоммуникационной отрасли существует бизнес-процесс, аналогичный техническому подключению, это – процесс подключения абонентов. В отличие от энергетического сектора, телекоммуникационные компании по большей части уже перешли на использование системы BPM для автоматизации данного бизнес-процесса. Это связано с тем, что для телекоммуникационных компаний скорость соединения является основным конкурентным преимуществом, в то время, как для энергетических предприятий, автоматизация бизнес-процесса технического подключения имеет отложенный накопительный эффект и приводит к повышению конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Вместе с тем, многие энергетические компании успешно перешли или уже работают над автоматизацией этого процесса с использованием систем BPM. К числу пионеров в этих вопросах, в частности, относятся предприятия ГК «Росатом».



Рис. Функции бизнес-процесса технического подключения

Главной целью использования BPM является снижение операционных издержек и повышение исполнительской дисциплины. Положительной особенностью систем BPM является тот факт, что их можно использовать для автоматизации различных бизнес-процессов с учетом всех особенностей их структуры и среды.

Еще одним процессом, который часто автоматизируется с использованием систем BPM в энергетике, является кодирование и утверждение счетов-фактур. Частота этого процесса может быть настолько высокой, а алгоритм настолько «жестким», что использование систем BPM, по мнению авторов, здесь наиболее оправдано и эффективно.

Ядерная энергетика – движущая сила развития российской экономики. Применение современных технологий управления, в том числе информационных, на предприятиях ядерной энергетики является залогом повышения конкурентоспособности российских компаний, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Глобальный кризис и связанное с ним замедление роста цен на энергоносители заставляют энергетические компании грамотно управлять своими ресурсами и затратами, что невозможно без использования современных ИТ-решений, в том числе включенных в системы BPM.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Копова А.Ю.* Бизнес-аналитика: современный инструментарий, тенденции развития // Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. 2013. Том 197. С. 79-83.

2. *Бондарева Н.А.* Бизнес-процесс в конкурентном окружении рынка образовательных услуг. М.: Синергия, 2014. 315 с.
3. *Веселова О.С.* Внедрение централизованных информационных систем как способ реинжиниринга бизнес-процессов операторов связи. М.: Синергия, 2016. 459 с.
4. *Исаев Р.А.* Банк 3.0: стратегии, бизнес-процессы, инновации. М.: ИНФРА-М, 2017. 766 с.
5. *Кеворков В.В.* Маркетинг. Регламент бизнес-процесса. М.: Машиностроение, 2016. 832 с.
6. *Куликов Г.Г.* Методика интеграции информационно-поисковых и корпоративных информационных систем на основе системных моделей бизнес-процессов. М.: Синергия, 2014. 230 с.
7. *Хаммер М.* Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов. М.: Альпина Паблицер, 2016. 353 с.

Вселенская И.В.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА СДЕЛКИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Аннотация. *Рискогенность современной экономики, особенно в сфере сделок слияния и поглощения, обуславливает необходимость создания эффективной системы по выявлению, идентификации, оценке, анализу, управлению и нивелированию рисков, характерных для всех этапов сделки слияния и поглощения. В статье описывается модель риск-менеджмента сделок слияния и поглощения, которая каждому этапу сделки слияния и поглощения ставит в соответствие список потенциальных основных рисков и наиболее релевантных инструментов управления ими. Также предлагаются возможные варианты автоматизации данной модели, что позволит риск-менеджерам принимать эффективные управленческие решения относительно рисков сделки слияния и поглощения, сократить временные, трудовые и иные ресурсные издержки.*

Ключевые слова. *Слияния и поглощения, управление рисками сделки слияния и поглощения, модель риск-менеджмента, автоматизация модели.*

Vselenskaya I.V.

THE DEVELOPMENT OF THE RISK-MANAGEMENT MODEL OF MERGER AND ACQUISITION TRANSACTIONS

Abstract. *The riskiness of the modern economy, especially in the field of mergers and acquisitions, necessitates the creation of an effective system for identifying, assessing, analyzing and managing the risks that are typical of all stages of a merger and acquisition transaction. This article describes the risk management model of mergers and acquisitions, which each stage of the merger and acquisition deals with a list of potential main risks and the most relevant tools for managing them. It also offers possible automation options for this model, which will allow risk managers to make effective management decisions regarding the risks of a merger and acquisition transaction, and reduce time, labor and other resource costs.*

Keywords. *Mergers and acquisitions, risk management of mergers and acquisitions, risk management model, automation.*

Одна из фундаментальных научных проблем в экономике – это наличие большого количества рисков, которые сопровождают экономические процессы, и необходимость эффективного управления данными рисками. Несмотря на значительный теоретический и методологический задел, имеющийся в этой предметной области, он остается неполным и несовершенным, что определяется самой природой рисков, их фундаментальными свойствами, которые проявляются в слабой предсказуемости и изменчивости факторов, связанных с ними. Данная статья имеет целью расширить

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 let Oktiabria str., 94). E-mail: ingachka28@mail.ru.

Статья подготовлена по результатам выступления на теоретическом семинаре кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета.

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

спектр теоретических представлений, касающихся решения проблемы управления рисками, свойственными процессу реализации сделок слияния и поглощения, путем разработки релевантной методологии риск-менеджмента.

Актуальность и значимость выполнения данной разработки обусловлены недостаточным научно-методическим обеспечением реализации сделок слияний и поглощений, что затрудняет на практике осуществление эффективной реструктуризации российской экономики и порождает фундаментальные, системные проблемы, связанные с недостаточной конкурентоспособностью. Кроме того, менеджеры, работающие на рынке слияний и поглощений, в качестве важных факторов своей деятельности видят скорость принятия управленческих решений, унифицированность подхода к решению управленческих задач. Данные обстоятельства обуславливают актуальность автоматизации разработанной методологии риск-менеджмента сделок слияния и поглощения.

Каждому из десяти этапов сделки слияния и поглощения свойственен свой набор характерных рисков [3]. Для целенаправленного, максимально эффективного управления рисками характерные риски ранжируются в рамках каждого этапа по уровню значимости в порядке убывания [2]. В рамках разработки модели риск-менеджмента, каждому риску присваивается свой уникальный номер от R_1 до R_{51} . Кроме того, каждому риску необходимы свои релевантные инструменты по управлению им (см. табл.).

Таблица

Инструменты для управления рисками сделок слияния и поглощения на каждом из этапов сделки [1]

Этап	Код	Риски	Инструменты управления рисками
Определение стратегии развития компании. Выбор сделки М&А как инструмента реализации стратегии	R_1	Риск неверного выбора стратегии развития компании	Привлечение специалистов из отдела стратегического планирования для четкой разработки стратегии развития компании с использованием сделки М&А
	R_2	Риск несоответствия стратегии М&А общей стратегии компании	Постоянный мониторинг соответствия стратегии М&А общей стратегии развития
	R_3	Риск неверного формирования стратегии	Комплексный анализ стратегических целей и задач развития компании с привлечением специалистов из отдела стратегического планирования
	R_4	Риск неверного выбора формы интеграции	Привлечение специалистов из отдела стратегического планирования для комплексной оценки форм интеграции
Анализ внешней среды компании. Анализ кандидатов для сделки М&А	R_5	Риск неверного отбора кандидатов на сделку	Создание критериев поиска кандидатов, формирование профиля компании-цели, ранжирование показателей оценки кандидатов по значимости
	R_6	Риск неблагоприятных изменений в экономике	Постоянный мониторинг рынка слияний и поглощений, внедрение механизма контроля за макроэкономическими изменениями
	R_7	Риск неотражения изменений на рынке на стратегии М&А	Постоянный пересмотр стратегии компании с целью ее корректировки
	R_8	Риск неблагоприятных изменений в законодательстве	Постоянный мониторинг законодательства, касающегося рынка слияний и поглощений, внедрение механизма контроля за нормативно-правовыми изменениями
	R_9	Риск неполноты списка критериев для кандидатов	Привлечение специализированной сторонней организации для создания полного списка критериев, делегирование полномочий по созданию полного списка критериев

Продолжение таблицы

Этап	Код	Риски	Инструменты управления рисками
	R ₁₀	Риск неотражения изменений в законодательстве на стратегии M&A	Постоянный пересмотр стратегии компании с целью ее корректировки
Выбор компании-цели	R ₁₁	Риск несовместимости корпоративных культур компаний	Внедрение механизма выявления и оценки степени совместимости между корпоративными культурами компаний, четкая проработка стратегии интеграции корпоративных культур
	R ₁₂	Риск неверного выбора компании-цели	Формирование комплексного детального профиля компании-цели
	R ₁₃	Риск культурных различий компаний	Внедрение механизма выявления и оценки культурных различий компаний, четкая проработка стратегии культурной интеграции
	R ₁₄	Риск технологической несовместимости информационных систем компаний	Внедрение механизма выявления и оценки степени технологической совместимости информационных систем компаний, четкая проработка стратегии интеграции информационных систем
	R ₁₅	Риск несовместимости брендов компаний	Внедрение механизма выявления и оценки степени совместимости брендов компаний, четкая проработка стратегии «брендовой» интеграции
Комплексный анализ компании-цели (процедура Due Diligence)	R ₁₆	Риск некачественного изучения характеристик бизнеса компании-цели	Привлечение специализированной сторонней организации для детального комплексного анализа компании-цели, делегирование полномочий по детальному комплексному анализу компании-цели квалифицированным сотрудникам компании
	R ₁₇	Риск невозможности установить эффективный контакт с менеджментом компании-цели	Привлечение посредников при проведении первичных переговоров
	R ₁₈	Риск обнаружения у компании-цели обязательств	Внедрение механизма контроля над документацией компании-цели (проверка компании-цели в части наличия обязательств)
	R ₁₉	Риск неизвестных нарушений требований законодательства	Внедрение механизма контроля над деятельностью компании-цели (проверка компании-цели в части исполнения требований законодательства)
	R ₂₀	Риск различий в стандартах финансовой отчетности	Внедрение механизма контроля над финансовой отчетностью компании-цели (проверка её в части стандартов финансовой отчетности)
Прогнозирование результатов сделки M&A	R ₂₁	Риск неверной оценки будущего синергетического эффекта от сделки	Разработка эффективной методики оценки финансового результата сделки, привлечение специализированной сторонней организации для оценки будущего синергетического эффекта от сделки, делегирование полномочий по оценке будущего синергетического эффекта от сделки квалифицированным сотрудникам компании
	R ₂₂	Риск переоценки потенциальных выгод от сделки	Разработка эффективной методики оценки финансового результата сделки, привлечение специализированной сторонней организации для оценки потенциальных выгод от сделки, делегирование полномочий по оценке потенциальных выгод от сделки квалифицированным сотрудникам компании
	R ₂₃	Риск недооценки дополнительных инвестиций, необходимых для сделки	Привлечение специализированной сторонней организации для оценки дополнительных инвестиций, необходимых для сделки, делегирование полномочий по оценке дополнительных инвестиций, необходимых для сделки, квалифицированным сотрудникам компании

Продолжение таблицы

Этап	Код	Риски	Инструменты управления рисками
	R ₂₄	Риск переоценки будущей экономии затрат объединенной компании	Разработка эффективной методики оценки финансового результата сделки, привлечение специализированной сторонней организации для оценки будущей экономии затрат объединенной компании, делегирование полномочий по оценке будущей экономии затрат объединенной компании квалифицированным сотрудникам компании
Разработка структуры сделки М&А	R ₂₅	Риск недоговоренности относительно параметров сделки между компаниями	Четкое распределение прав, полномочий и обязанностей компаний, участвующих в сделке, привлечение посредников при проведении переговоров, составление письма о намерениях
	R ₂₆	Риски финансирования, связанные с различными видами финансирования сделки	Комбинирование различных финансовых инструментов для финансирования сделки слияния и поглощения, разработка эффективной структуры капитала
	R ₂₇	Риск недостаточности денежных средств для обслуживания долга при использовании заемного финансирования	Комбинирование различных финансовых инструментов для финансирования сделки слияния и поглощения, разработка эффективной структуры капитала
Определение цены сделки М&А	R ₂₈	Риск неверного ценообразования	Разработка эффективной методики ценообразования сделки, привлечение специализированной сторонней организации для расчета цены сделки, делегирование полномочий по расчету цены сделки квалифицированным сотрудникам компании
	R ₂₉	Риск неверной оценки затрат на совершение сделки	Выбор стратегически эффективного метода оплаты, разработка эффективной методики оценки затрат на совершение сделки
	R ₃₀	Риск административных просчетов	Привлечение специализированной сторонней организации для выполнения расчетов к сделке, делегирование полномочий по выполнению расчетов к сделке квалифицированным сотрудникам компании, страхование от административных расчетов
	R ₃₁	Риск переоценки размера премии, выплачиваемой при совершении сделки	Привлечение специализированной сторонней организации для оценки размера премии, выплачиваемой при совершении сделки, делегирование полномочий по оценке размера премии, выплачиваемой при совершении сделки квалифицированным сотрудникам компании
	R ₃₂	Риск переоценки инвестиционного потенциала компании-инициатора сделки	Привлечение специализированной сторонней организации для оценки инвестиционного потенциала компании-инициатора сделки, делегирование полномочий по оценке инвестиционного потенциала компании-инициатора сделки квалифицированным сотрудникам компании
Заключение сделки М&А. Юридическое оформление документов	R ₃₃	Риск возникновения конфликтов между акционерами компаний	Привлечение посредников при проведении переговоров, составление соглашения между акционерами о бизнес-плане объединенной компании, разработка новой организационно-управленческой структуры, создание системы внутренних коммуникаций между акционерами
	R ₃₄	Риск противодействия органов власти совершению сделки	Привлечение посредников при проведении переговоров с государственными органами

Продолжение таблицы

Этап	Код	Риски	Инструменты управления рисками
	R ₃₅	Риск потери ключевых сотрудников компании-цели, не согласных со сделкой	Разработка мероприятий по удержанию персонала, привлечение посредников при проведении переговоров с персоналом, разработка новой организационно-управленческой структуры
Интеграционные процедуры	R ₃₆	Риск, связанный с нехваткой ресурсов на проведение сделки	Разработка эффективной методики оценки количества необходимых ресурсов на проведение сделки, привлечение специализированной сторонней организации для оценки количества необходимых ресурсов на проведение сделки, делегирование полномочий по оценке количества необходимых ресурсов на проведение сделки
	R ₃₇	Риск торможения процесса интеграции и неисполнения ее плана	Постоянный мониторинг календарного плана процесса интеграции в части соблюдения сроков и исполнения плановых показателей
	R ₃₈	Риск снижения производительности труда работников компании-цели, падение рабочей дисциплины	Разработка мероприятий по удержанию персонала, разработка новой организационно-управленческой структуры, создание внутренних коммуникаций между работниками компаний
	R ₃₉	Риск разрыва взаимоотношений с контрагентами: клиентами и поставщиками	Разработка мероприятий по удержанию клиентов и поставщиков
	R ₄₀	Риск недооценки сложности построения эффективной системы корпоративного управления в объединенной компании	Привлечение специализированной сторонней организации для построения эффективной системы корпоративного управления в объединенной компании, делегирование полномочий по построению эффективной системы корпоративного управления в объединенной компании квалифицированным сотрудникам компании, разработка новой организационно-управленческой структуры
	R ₄₁	Риск недостижения целей интеграции вследствие зависимости компании-цели от крупных клиентов	Внедрение механизма контроля над деятельностью компании-цели (проверка компании-цели в части зависимости компании от крупных клиентов), разработка мероприятий по удержанию крупных клиентов
	R ₄₂	Риски наличия дублирующих контрактов с поставщиками	Внедрение механизма контроля над деятельностью компании-цели (проверка компании-цели в части дублирующих договоров с поставщиками)
Оценка эффективности сделки М&А	R ₄₃	Риск недостижения целей интеграции	Страхование, постоянный мониторинг и контроль выполнения целей интеграции, четкое разграничение ответственности за достижение ключевых показателей сделки
	R ₄₄	Риск неэффективного осуществления слияния после совершения сделки	Проведение комплексной оценки эффективности сделки на каждом ее этапе, четкое разграничение ответственности за достижение ключевых показателей сделки
	R ₄₅	Риск неспособности увеличить эффективность управления активами объединенной компании	Привлечение специализированной сторонней организации для эффективного управления активами объединенной компании, делегирование полномочий по эффективному управлению активами объединенной компании квалифицированным сотрудникам компании
	R ₄₆	Риск снижения рыночной стоимости объединенной компании	Постоянный мониторинг финансово-хозяйственной деятельности объединенной компании в части рыночной стоимости компании

Окончание таблицы

Этап	Код	Риски	Инструменты управления рисками
	R ₄₇	Риск возникновения отрицательного эффекта от масштаба	Постоянный мониторинг финансово-хозяйственной деятельности объединенной компании в часть эффекта от масштаба
	R ₄₈	Риск невыполнения бизнес-плана компанией-приобретателем	Четкое разграничение ответственности за достижение ключевых показателей сделки, постоянный мониторинг выполнения бизнес-плана
	R ₄₉	Риск появления прямых конкурентов в лице прежних собственников	Привлечение посредников при проведении переговоров с бывшими собственниками компании-цели
	R ₅₀	Риск сокращения денежных потоков в результате изменения плана развития компании	Постоянный мониторинг финансово-хозяйственной деятельности объединенной компании в части денежных потоков компании
	R ₅₁	Риск возникновения технологических изменений в отрасли	Непрерывное обновление бизнес-плана путем его адаптации к текущей ситуации, внедрение механизма контроля за технологическими изменениями в отрасли

Данная таблица является базой для разработки модели риск-менеджмента сделок слияния и поглощения. Каждому риску присущи две ключевые характеристики: вероятность возникновения риска (измеряется от 0 до 1), потери (измеряется в у.е.). В рамках автоматизированной модели риск-менеджмента данные характеристики являются входными параметрами для каждого из пятидесяти одного риска. То есть пользователь компьютерной программы для конкретной сделки слияния и поглощения должен будет на основании данных проведенной экспертной оценки ввести для каждого риска вероятность его возникновения и потенциальные потери в условных единицах.

В основе автоматизированной модели риск-менеджмента сделок слияния и поглощения лежит «карта рисков», служащая для наглядной иллюстрации рисков, свойственных каждой конкретной сделке. После введения вероятности возникновения рисков и потенциальных потерь от них, пользователю необходимо будет ввести максимальное значение потенциальных потерь, которое будет располагаться по горизонтальной оси на «карте рисков» (рисунок, поз. а).

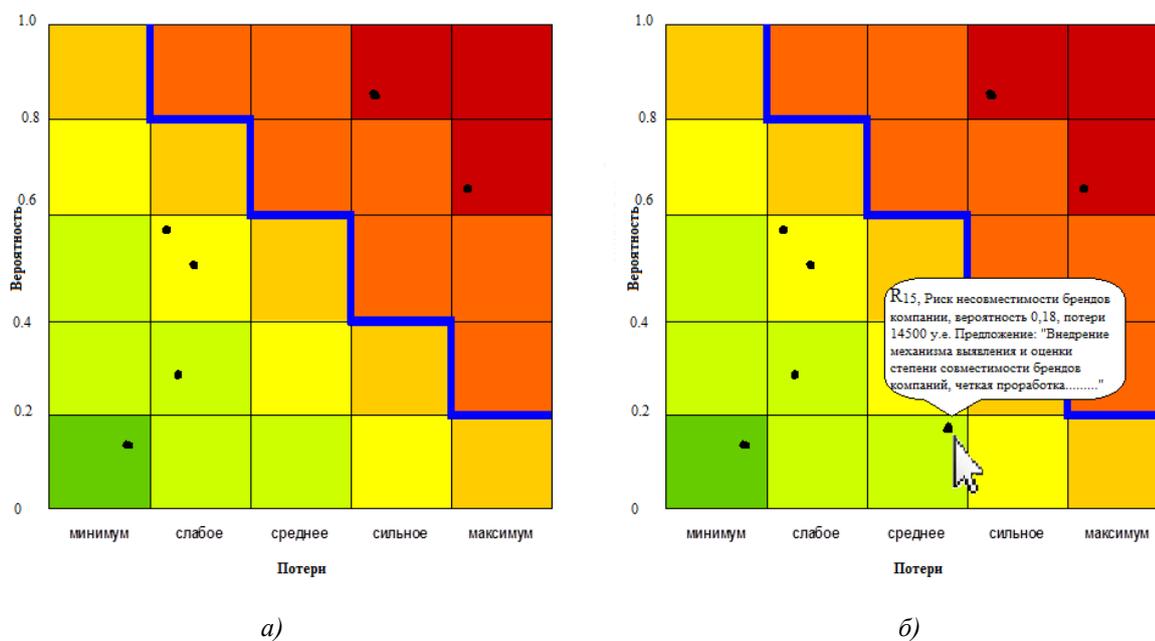


Рис. Отражение (визуализация) «Карты рисков»

Программа автоматически поделит горизонтальную ось на пять равных частей (по аналогии с вертикальной осью, которая обозначает вероятность возникновения риска). После ввода всех входных параметров, пользователь нажимает кнопку «Показать карту рисков» и видит «карту рисков», на которой черными точками отмечены введенные им риски.

Зеленая зона на «карте рисков» обозначает зону незначимых рисков, в свою очередь, красная зона – это зона критических рисков, которая соответствует наибольшим значениям по осям. При наведении пользователем курсора на какую-либо точку, которая обозначает тот или иной риск на карте появляется выноска со следующими данными (рисунок, поз. б): номер риска по порядку (от R_1 до R_{51}), название риска, вероятность возникновения риска (от 0 до 1), потери (в у.е.), релевантный инструмент управления.

В качестве расширений к автоматизации разработанной модели риск-менеджмента сделки слияния и поглощения можно предложить следующее: разбить ввод данных и вывод результатов по каждому из десяти этапов сделки в отдельности, что позволит смотреть итог как по каждому отдельному этапу, так и весь набор по рискам вместе; на момент ввода данных не вносить этапы, отображая только общую «карту рисков», но при отображении выноски добавить название этапа сделки слияния и поглощения; при невнесении пользователем данных хотя бы об одном из рисков, точка, соответствующая данному риску, не появляется на «карте рисков», а для пользователя появляется уведомление «Учтены не все риски!».

Таким образом, предлагаемая автоматизированная методика управления рисками с подбором наиболее адекватных инструментов управления рисками применительно к каждому этапу реализации сделки M&A создает значительный теоретический задел для проведения дальнейших исследований по данной проблеме. Разработанная модель послужит основой для формирования или совершенствования менеджментом компании, участвующей в сделке, новой или существующей модели эффективного процесса управления рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Plotnikov V., Vertakova Y., Vselenskaya I.* Risk Management Instruments for Mergers and Acquisitions // Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference (IBIMA) - Vision 2025: Education Excellence and Management of Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage, 13-14 November 2019, Madrid, Spain. P. 1748-1758.
2. *Вселенская И.В.* Характерные риски сделки слияния и поглощения // *Управленческое консультирование.* 2019. № 9. С. 106-120.
3. *Вселенская И.В.* Теоретическое обоснование выделения этапов сделки слияния и поглощения // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии.* 2019. № 3 (41). С. 15-18.

Курбанов А.Х., Смурова О.А.

**РЕСУРСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВЫПОЛНЕНИЯ НИОКР:
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ВЕДОМСТВЕННАЯ СПЕЦИФИКА**

Аннотация. Научно-технологический задел, созданный во времена СССР, практически себя исчерпал. В настоящее время ситуация усугубляется стремительным развитием транснациональных корпораций, которые сделали ставку на разработку инновационной продукции и высокий темп внедрения современных технологий. Особое значение инновации имеют в том случае, если речь идет об обороне и безопасности. В работе рассмотрены особенности обоснования ресурсных показателей НИОКР (экономических, материальных, кадровых и др.) с учетом ведомственной (оборонной) специфики.

Ключевые слова. Инновации, НИОКР, ресурсное обеспечение НИОКР.

Kurbanov A.Kh., Smurova O.A.

**RESOURCE R&D PERFORMANCE INDICATORS:
STRUCTURAL ANALYSIS AND DEPARTMENTAL SPECIFICS**

Abstract. The scientific and technological reserve created during the Soviet Union has practically exhausted itself. Currently, the situation is exacerbated by the rapid development of multinational corporations, which have relied on the development of innovative products and the high rate of implementation of modern technologies. Innovation is of importance when it comes to defense and security. The paper considers the features of substantiation of R&D resource indicators (economic, material, personnel, etc.) considering departmental specifics.

Keywords. Innovation, R&D, resource support of R&D.

Во времена СССР вопросам проведения научных исследований уделялось особое внимание. Во многих отраслях (особенно в оборонной промышленности) задача состояла в том, чтобы создать технологию, продукцию (образец вооружения, военной техники и др.) не только не уступающую по своим техническим характеристикам западным аналогам, но и, определённым образом, их превосходящую. Зачастую это удавалось. Однако научно-технологический задел, созданный в тот период, к настоящему времени практически исчерпан. Можно констатировать тот факт, что по некоторым направлениям наша страна отстала на несколько лет.

Для создания инновационной продукции отечественным предприятиям необходимо реализовать целый комплекс мер системного характера. Речь идет о реиндустриализации производства, подготовке и расстановке квалифицированных кадров, выстраивании кооперационных связей и систем распределения готовой продукции и т.д. [1-5 и др.].

ГРНТИ 78.75.33

© Курбанов А.Х., Смурова О.А., 2019

Артур Хусаинович Курбанов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулева (г. Санкт-Петербург).

Олеся Александровна Смурова – начальник планово-экономического отдела Российской академии ракетных и артиллерийских наук (г. Москва).

Контактные данные для связи с авторами (Курбанов А.Х.): 190000, Санкт-Петербург, наб. Макарова, 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). E-mail: kurbanov-83@yandex.ru.

Если говорить о ведомственных проявлениях последствий научно-технологического развития, то, в первую очередь, следует акцентировать внимание на возможностях использования инновационных технологий в военной сфере. Это имеет большое значение для национальной безопасности. Одним из основных элементов научно-технологического развития, его основой, является проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), представляющих собой комплекс работ, целью которых является получение новых знаний, используемых при создании нового изделия или технологии. Они включают в себя (см. рисунок):

- научно-исследовательские работы (НИР) – работы поискового, теоретического и экспериментального характера, выполняемые с целью определения технической возможности создания новой техники в определенные сроки. В свою очередь, НИР подразделяются на фундаментальные (получение новых знаний) и прикладные (применение новых знаний для решения конкретных задач) исследования;
- опытно-конструкторские работы (ОКР) и технологические работы (ТР) – комплекс работ по разработке конструкторской и технологической документации на опытный образец, по изготовлению и испытаниям опытного образца изделия, выполняемых по техническому заданию.

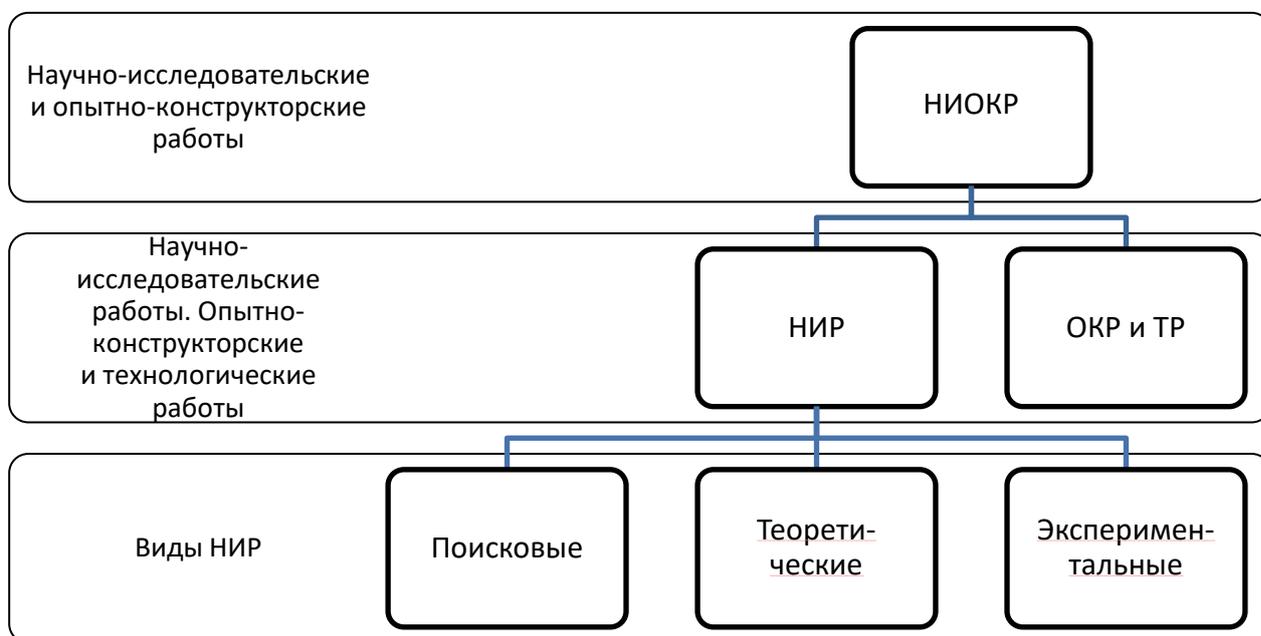


Рис. Структура НИОКР (составлено авторами)

НИОКР, как правило, включают в себя значительное количество мероприятий, предполагают участие различных научно-исследовательских организаций (НИО), высших учебных заведений (вузов), промышленных предприятий и могут, при должном уровне обеспечения, продолжаться несколько лет. Успешное выполнение любых работ, направленных на создание инновационного продукта, в т.ч. НИОКР, предполагает не только значительное финансирование, но также и наличие некоторых материальных ресурсов, оборудования, квалифицированных кадров, информационного и программного обеспечения и др.

В советское время в методологии директивного планирования, в том числе планирования разработки научно-технической продукции, к планам рассчитывались ресурсные потребности, утверждались лимиты, и потом шло выделение ресурсов. Если же лимитов не хватало на стадии планирования, то корректировались плановые задачи. В современных условиях принято говорить о том, что рыночные отношения позволяют, при наличии необходимого бюджета, приобрести всё, что угодно. Однако, это не совсем так. В коротком периоде все ресурсы ограничены и рост спроса на них неизбежно приводит либо к росту цены и затрат, либо (при фиксации цен) к снижению каче-

ства. Разумеется, из любого правила есть исключения, но в данном случае мы говорим о наиболее вероятном сценарии.

Таким образом, в настоящее время требуется учёт не только финансовых ресурсов при определении стоимости НИОКР, но и оценка физических, натуральных экономических показателей требуемых ресурсов, с учётом отраслевой и региональной специфики (выстраивание кооперационных связей должно осуществляться с использованием логистического подхода и уровня социально-экономического развития регионов, в которых расположены производственные мощности предприятий – производителей).

В военной организации государства НИОКР уделяется особое внимание. Дело в том, что многие виды оборудования и технических средств физически и морально устарели. В последнее время предпринимаются попытки каким-то образом изменить данное положение дел. Однако системного подхода в решении существующей проблемы не просматривается. Это связано с комплексом причин экзогенной и эндогенной природы.

Промышленные предприятия, входящие в отечественный оборонно-промышленный комплекс (ОПК), ввиду отсутствия заказов в 80-90 гг. XX века, столкнулись с недофинансированием и были вынуждены искать способы недопущения банкротства, отмечался высокий отток квалифицированных кадров (речь идет не только о работниках предприятий, но и о сотрудниках отраслевых научно-исследовательских институтов) [6-8 и др.]. В конечном счете, все это привело к тому, что существенное увеличение государственного оборонного заказа (ГОЗ) не позволило обеспечить выпуск высокотехнологичной инновационной продукции в требуемом объеме.

В этой связи, мы предлагаем более внимательно отнестись к ресурсным показателям выполнения НИОКР:

- экономическое обеспечение НИОКР. В настоящее время политика оборонного ведомства такова, что экономическое обеспечение НИОКР осуществляется на должном уровне. Расходы на эти цели существенным образом возросли. Однако, ввиду объективных причин, военно-политическому руководству результаты НИОКР требуются не через 10-15 лет, а в гораздо более сжатые сроки. Внешнеполитическая ситуация такова, что времени на длительные научные изыскания, по сути, нет. Вместе с тем, необходимо признать, что путь творческого поиска, пусть даже и подкрепленный экономически, не имеет прямой связи с экономическим обеспечением данного процесса. Разумеется, какая-то зависимость просматривается, так как невозможно создать что-то без каких-либо вложений (заработная плата сотрудников НИО, привлечение внешних специалистов, покупка дополнительного оборудования, разработка программного обеспечения, создание прототипов новой техники, проведение испытаний и др.);
- материальное обеспечение НИОКР. Материальные ресурсы, необходимые для выполнения НИОКР представляют собой имеющиеся у предприятий и потребляемые в процессе производства предметы труда (основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды). Их рациональное использование в настоящее время является серьезной проблемой. Дело в том, что многие производственные предприятия, работающие над созданием нового оборудования и технических средств, сталкиваются с ситуацией, когда образуется значительный объем неликвидов, которые не могут быть использованы, ввиду объективных причин, в основной производственной деятельности. Оборудование, обеспечивающее выполнение НИОКР, является важным элементом в общей системе. К сожалению, наша страна в настоящее время столкнулась с серьезной проблемой – современное оборудование, которое могло бы быть конкурентоспособным на мировом рынке, российские предприятия практически не производят. Это приводит к необходимости покупки его в других странах, многие из которых заняли недружественную позицию по отношению к России и ввели экономические санкции. В результате плечо поставок становится длиннее, а оборудование – дороже;
- кадровое обеспечение НИОКР. Квалифицированные кадры, необходимые для проведения НИОКР, в настоящее время готовятся в ряде профильных вузов и НИИ. Однако проблема с их сохранением и воспроизводством с каждым годом обостряется всё больше и больше. Последствия утечки кадров 90-х г. XX века полностью преодолеть в обозримой перспективе вряд ли удастся. Но следует работать над данным вопросом. Так, например, создание в Минобороны

России научных рот в определённой степени является радикальной мерой, позволяющей обеспечить частичное решение данной проблемы;

- иные виды обеспечения НИОКР. Что касается информационного, программного и других видов обеспечения НИОКР, то существует достаточно много ограничений, связанных с тем, что все работы (или их большая часть) имеют закрытый характер, что приводит к необходимости привлечения для выполнения планируемых мероприятий только специализированных компаний, у которых есть соответствующие разрешения и лицензии.

Таким образом, ресурсное обеспечение НИОКР в настоящее время является достаточно серьёзным вопросом, требующим научного подхода. Только на основе системного анализа и полного понимания ситуации возможно ожидать каких-либо изменений. Решение данного вопроса позволит, по нашему мнению, изменить сложившееся положение дел в обозримой перспективе и обеспечить военных потребителей инновационной продукцией (оборудованием и техническими средствами), не уступающей по своим характеристикам ведущими мировым образцам.

В свою очередь, эффективность научной работы понимается нами как соотношение между затратами на проведение научных исследований и экономической эффективностью всего объема научной продукции. Точно определить экономическую ценность научной продукции, не принимающей материальную форму и не используемой непосредственно в процессе коммерческого производства, очень сложно [9]. В условиях многоступенчатой системы ведомственных заказов на проведение НИОКР и их реализации, прямая оценка экономической эффективности может быть затруднительна. Прямой экономический эффект разработок оценить проще, поскольку они имеют материальное выражение, внедряются в практику или используются в промышленном производстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бондарев И.А., Морозова В.Д.* Оценка эффективности инвестиционной деятельности промышленных предприятий // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 2 (110). С. 86-92.
2. *Ковалёв Н.В., Пролубников А.В.* Российская промышленность: современное состояние и тенденции развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 4 (34). С. 5-9.
3. *Мантуров Д.В.* Подходы к реализации и инструменты промышленной политики в зарубежных странах: возможен ли трансфер опыта // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 7-15.
4. *Мильгунова И.В., Вертакова Ю.В., Колмыкова Т.С.* Формирование и оценка конкурентных преимуществ промышленных предприятий: монография / Юго-Западный государственный университет. Курск, 2012. 151 с.
5. Формирование цифровой экономики и промышленности: новые вызовы: монография / Александрова А.В., Алетдинова А.А., Афтахова У.В. и др. СПб., 2018. 660 с.
6. *Карлова Е.Н., Курбанов А.Х.* Кадровый потенциал военно-научного комплекса: современное состояние и перспективы развития: монография. СПб.: ООО «Р-КОПИ», 2015. 220 с.
7. *Кравченко А.Ю., Смирнов С.С., Реулов Р.В., Хованов Д.Г.* Роль научно-технического задела в инновационных процессах создания перспективного вооружения: проблемы и пути решения // Вооружение и экономика. 2012. № 4 (20). С. 42-56.
8. *Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика: монография. СПб.: ООО «Копи-Р Групп», 2013. 240 с.
9. *Загодарчук И.В.* Инновации в оборонной сфере: особенности организации // Перспективное развитие науки, техники и технологий: материалы 3-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2013. С. 23-26.

Совцов В.И.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Высокая конкурентоспособность организации становится сегодня ключевым понятием предпринимательской сферы, современные условия рыночной экономики характеризуются динамичностью, и отдельные изменения могут даже вступать в противоречие друг с другом. Поэтому предприятия вынуждены быстро и энергично адаптироваться к сегодняшней довольно суровой и требовательной бизнес-среде. Целью данной статьи является выявление тенденций и перспектив повышения конкурентоспособности организации. В данной статье рассмотрены элементы и факторы конкурентоспособности организации; определены направления повышения конкурентоспособности организации в современных условиях.

Ключевые слова. Управление, экономика, конкурентоспособность, организация.

Sovtsov V.I.

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION: TRENDS AND PROSPECTS

Abstract. High competitiveness of the organization becomes today a key concept of the business sphere, modern conditions of market economy are characterized by constant dynamics, and separate changes can even come into conflict with each other. Therefore, enterprises are forced to quickly and vigorously adapt to today's rather harsh and demanding business environment. The purpose of this article is to identify trends and prospects of ways to improve the competitiveness of the organization. In this article the elements and factors of competitiveness of the organization are considered; the directions of increase of competitiveness of the organization in modern conditions are defined.

Keywords. Management, economy, competitiveness, organization.

Поиск путей повышения конкурентоспособности организации, обусловленный постоянным притоком на рынок новых продавцов, ростом поставок и дифференциацией продукции и услуг, внедрением новых технологий и т.д. – одна из главных задач любого предприятия, требующая непрерывного решения. Это процесс, требующий, с одной стороны, вдумчивого аналитического подхода, с другой – умения быстро реагировать на необходимость оперативного внедрения чего-то нового. Чтобы поддерживать должный уровень конкурентоспособности, предприятию необходим постоянный тщательный прогноз своей деятельности и грамотное принятие решений по своему хозяйственному портфелю – какие товары и услуги следует из него исключить, не дожидаясь стадии их полного упадка, а какие включить, вовремя рассмотрев их соответствие новым потребностям.

Таким образом, любому предприятию, рассчитывающему на благоприятное положение в сегодняшних сложных экономических обстоятельствах, необходимо выстраивать высокоэффективную систему управления, своевременно отвечающую вызовам внутренней и внешней бизнес-среды.

ГРНТИ 06.39.41

© Совцов В.И., 2019

Владимир Иванович Совцов – кандидат военных наук, доцент, старший преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, наб. Макарова, 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). Тел.: 8-952-376-65-70. E-mail: sovtsov1307@mail.ru.

Конечно, для этого предприятие должно обладать существенными конкурентными преимуществами, соответствующими профилю организации и позволяющими не только «держаться на плаву» сейчас, но и обеспечивать устойчивое положение на рынке в перспективе. Вышеуказанные обстоятельства определяют актуальность темы исследования.

Обеспечение должного уровня конкурентоспособности предприятия должно идти с учетом всех составляющих конкурентоспособности и необходимых факторов ее развития. Рассмотрим подходы современных исследователей к определению понятия «конкурентоспособность». Так, в соответствии с определением А.А. Сергеева, конкурентоспособность – это комплексная характеристика организации, отражающая ее «потенциальные и реальные возможности обеспечивать свои конкурентные преимущества на рынке в условиях постоянно меняющейся внутренней и внешней среды» [10, с. 71]. Схожее определение конкурентоспособности мы находим у Д.С. Белоусовой – «комплексная характеристика предприятия, характеризующая его возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды» [3, с. 73].

Некоторые авторы делают акцент на определенных аспектах рассматриваемого понятия: например, В.В. Тимофеев подходит к пониманию конкурентоспособности как к возможности «эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях турбулентности рынка» [11, с. 56], а М.А. Фролов рассматривает конкурентоспособность как «совокупность показателей, характеризующую способность организации разрабатывать в процессе постоянного изменения внешней среды новые конкурентные преимущества и сохранять свою рентабельность на высоком уровне» [12, с. 70]. В трактовке Е.А. Волковой «конкурентоспособность предприятия представляет собой способность ведения эффективной хозяйственной деятельности в условиях изменяющейся внешней среды путем рационального использования имеющихся ресурсов, среди которых приоритетным выступает рабочая сила» [1, с. 26].

Рассматривая факторы роста конкурентоспособности организаций в условиях рыночной экономики, С.Ю. Андреев приходит к выводу, что конкурентоспособность может быть определена только реакцией потребителей (т.е. спросом) на продукцию или услуги предприятия [2, с. 8-9]. Наконец, наиболее краткая и упрощенная трактовка конкурентоспособности встречается у Т.И. Марченко – «способность реализовывать конкурентоспособные товары (услуги), противостоять конкурентам и держать стабильную успешную позицию на рынке» [7, с. 144]. Таким образом, мы видим, что разные авторы подходят к трактовке понятия «конкурентоспособность» с различных позиций, либо выделяя те или иные отдельные составляющие рассматриваемого понятия, либо интерпретируя содержание конкурентоспособности с определенных точек зрения.

Анализируя содержательную часть конкурентоспособности, следует выделить три уровня управления ею в организации: стратегический (управляемость бизнеса, инвестиционная привлекательность), тактический (адаптивность системы управления, финансовая прозрачность), оперативный (платежеспособность, прибыльность). Каждый из уровней предполагает решение определенных, возрастающих по сложности задач, обуславливающих то, насколько эффективной будет деятельность организации при условии грамотного использования как внешних ресурсов бизнес-среды, так и внутренних ресурсов самой организации [1, с. 28].

Важнейшие факторы, воздействующие на конкурентоспособность организации, это – элементы ее конкурентной макросреды, которая, в свою очередь, объединяет в себе аспекты следующих государственных сфер: экономика; социум; политика; право; культура; экология; демография; наука и технологии [1, с. 29]. Что касается конкурентной микросреды, то ее функционирование определяется аспектами ближайшего окружения организации, к которым относятся: потребители; инвесторы; поставщики; предприятия-конкуренты; финансовые институты [1, с. 30].

Отметим также и внутреннюю микросреду, деятельность которой определяется объединенными функциональными силами организации, направленными на решение бизнес-задач по укреплению конкурентоспособности [1, с. 30]. Анализ конкурентоспособности организации предполагает построение четырехуровневой иерархической структуры: уровень 1 – макро- и микроокружение организации, т.е. факторы внешней среды; уровень 2 – стратегические приоритеты, цели, миссия, организационные стратегии в принятии решений; уровень 3 – финансово-экономическая ситуация, качество трудовых ресурсов, состояние мощностей производства и сбыта, уровень инновационной

активности, т.е. совокупность внутренних факторов организации; уровень 4 – положение организации на рынке, определяемое результатом управления.

Таким образом, конкурентоспособность организации можно назвать условием экономического выживания хозяйствующего субъекта. Анализ конкурентов является важным аспектом маркетинговой стратегии и ориентации на рынок [8, с. 71]. При этом обобщающим показателем жизнестойкости предприятия является востребованность продукции, а также максимально тщательный подход к использованию производственно-трудового, финансового, научного и технологического потенциала организации.

Управление конкурентоспособностью организации осуществляется путем формирования, сохранения и наращивания конкурентных преимуществ. Их можно определить как концентрированное проявление превосходства над предприятиями-конкурентами в следующих сферах: экономическая; техническая; организационная [5, с. 18]. Эти сферы представляют собой фундамент, на котором строятся финансовые и стратегические показатели деятельности предприятия. А особенности, определяющие конкурентные преимущества организации, если рассматривать ее как объект управления, можно охарактеризовать следующим образом: положение организации относительно лидирующего на рынке предприятия-конкурента; проявление результатов деятельности организации на рынках, определяемых географически, на протяжении конкретного временного промежутка; степень, в которой предприятие зависит от различных факторов организационной среды [5, с. 18].

На сегодняшний день перспективы формирования конкурентных преимуществ предприятия в значительной степени зависят от множества особенностей, к числу которых можно отнести: производственно-хозяйственные аспекты – технологические, кадровые, финансовые и др.; факторы бизнес-среды – предприятия-конкуренты и их потенциал, состояние отраслевого рынка и т.д. Элементы воздействия на развитие у предприятия конкурентных преимуществ разделяются на группы внешних и внутренних факторов. На внешние факторы предприятие в целом не может оказывать существенного влияния, и они в основном характеризуются некоторой неизвестностью и даже непредсказуемостью, но при тщательном подходе к анализу внешней бизнес-среды организация может использовать их в реализации своих стратегических целей. Содержание, значение и потенциал внутренних факторов предприятия зависят от деятельности руководства, а их эффективность – от работы персонала [6, с. 12].

Выделим важную, по нашему мнению, современную тенденцию повышения конкурентоспособности организации: выбор таких путей, основой которых является единовременное создание конкурентных преимуществ и их использование с разной продолжительностью жизненного цикла (табл. 1). При этом данный подход дополняется мониторингом изменений в потребительском поведении, предвидением появления новых потребностей, поддержанием стратегической гибкости и высокой скорости адаптации бизнеса к меняющейся среде.

Таблица 1

Факторы краткосрочного и долгосрочного конкурентного преимущества	
Факторы	Детальное содержание факторов
Создающие временное конкурентное преимущество	Наличие доступа к качественному недорогому сырью, стабильность поставок, благоприятное законодательство, эффективный GR
Создающие долгосрочное конкурентное преимущество	Интенсификация использования внутренних ресурсов (операционная эффективность, уровень автоматизации производства и управления, применение ресурсосберегающих технологий), неповторимость и новаторство (в производственных процессах, представлении продукта на рынок, методах управления)

Специфика и последовательность конкретных действий по управлению конкурентоустойчивостью бизнес-структуры в каждом случае уникальна, но, тем не менее, целесообразно выделить основные пути (системный, процессный, инновационный, интеграционный, стратегический, ситуационный) формирования и развития конкурентных преимуществ и повышения конкурентоспособности организаций [10, с. 74] (табл. 2).

Современные перспективы повышения конкурентоспособности организации и ее успешного долгосрочного функционирования включают необходимость грамотно управлять жизненными

циклами конкурентных преимуществ предприятия, решая задачу увеличения длительности жизненных циклов и их сбалансированности. Увеличить жизненный цикл возможно, если будет обеспечен рост количества формируемых конкурентных преимуществ. Также немаловажным является и повышение их качества, определяющей характеристикой которого можно назвать устойчивость; она, в свою очередь, зависит от того, насколько сложным является конкурентное преимущество, возможно ли его полное или частичное воспроизведение предприятиями-конкурентами. Таким образом, устойчивые конкурентные преимущества можно назвать необходимым фактором выживания организации в современной бизнес-среде. Отдельно следует отметить неочевидные внутренние конкурентные преимущества, поскольку их скопировать особенно трудно. В качестве их примера можно привести инновационную организационную культуру предприятия [4, с. 9].

Таблица 2

Подходы к выбору путей управления конкурентоспособностью организации

Концепции и их содержание	Использование подходов к управлению конкурентоспособностью организации
Системный подход: система – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом и с внешней средой, образующих определенную целостность и единство	Используя в практике управления конкурентоспособностью системный подход, руководители в первую очередь рассматривают организацию как совокупность связанных между собой элементов, таких как: люди, структура организации, цели, технологии, с помощью которых выполняются поставленные задачи
Процессный подход: конкурентоспособность организации, процесс достижения конкурентоспособности на оперативном, тактическом и стратегическом уровне	Использование основных методов и инструментов системы оперативного тактического и стратегического управления. Возможность управления предприятием через установление нормативных значений каждого процесса
Инновационный подход: основной акцент делается на внедрение инноваций, позволяющих коренным образом менять политику предприятия	Инновационная деятельность, заключающаяся в совершении технологических прорывов, научных открытий, создании новых управленческих технологий, новых рынков и новых потребностей становится центральным путем повышения конкурентоспособности
Интеграционный подход: усиление сотрудничества субъектов управления, объединение и углубление взаимодействия и взаимосвязи между ними	Акцент на принятии эффективных, согласованных и единых направленных управленческих, маркетинговых, производственных, инвестиционных и финансовых решений
Стратегический подход: управление строится на основе формирования и реализации стратегий, обеспечивающих достижение заявленных (гипотетических) целевых установок	Обеспечение стратегической конкурентоспособности на основе прогнозирования и стратегического планирования развития организации. Выработка системы целей управления конкурентоспособностью и формирование адекватных стратегий реализации поставленных целей

Отметим также, что, учитывая нынешнюю высокую неопределенность внешней бизнес-среды, значительно влияющую на деятельность предприятий (это приводит к необходимости использовать различные варианты развития конкурентных преимуществ), наибольшей перспективностью обладает превентивный сценарный подход к управлению конкурентными преимуществами, приходящий на смену традиционному ситуационному подходу. Суть сценарного подхода – спланировать несколько альтернативных вариантов, имеющих отличия в составе и значении внешнего и внутреннего потенциала конкурентных преимуществ [9, с. 142].

Итак, в сегодняшней рыночной экономике любому предприятию для успешного функционирования необходима эффективно выстроенная система управления конкурентоспособностью. Построение этой системы следует вести с тщательным учетом всех внешних и внутренних факторов конкурентоспособности организации, особенностей ее макро- и микроокружения, а также факторов, определяющих краткосрочность и долгосрочность конкурентных преимуществ.

Таким образом, по итогам рассмотрения тенденций и перспектив повышения конкурентоспособности организации можно сделать следующие выводы:

- понятие «конкурентоспособность организации» характеризуется многообразием подходов и трактовок и включает в себя множество различных свойств и аспектов устойчивого положения предприятия на рынке. Соответственно, единого общепринятого определения конкурентоспособности предприятия не существует и вряд ли может существовать, ведь данное понятие действительно требует многогранного рассмотрения с точек зрения различных направлений экономической и маркетинговой мысли;
- на конкурентоспособность организации постоянно оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы, что обуславливает ее динамичность как показателя. Каждый элемент, из которого складывается показатель конкурентоспособности предприятия, сфокусирован на определенных аспектах понятия «конкурентоспособность», которые, в свою очередь, имеют отношение к какому-либо уровню управления конкурентоспособностью – стратегическому, тактическому и оперативному;
- хотя последовательность конкретных действий по управлению конкурентоустойчивостью бизнес-структуры в каждом случае уникальна, основными подходами к формированию и развитию конкурентных преимуществ и повышению конкурентоспособности организаций являются системный, процессный, инновационный, интеграционный, стратегический, ситуационный. При этом, в условиях высокой динамичности внешней среды все большую практическую значимость приобретает использование сценарного подхода к управлению конкурентными преимуществами организации;
- в сложившейся на сегодняшний день ситуации на рынке, организация, рассчитывающая на устойчивое положение и уверенное развитие, должна придерживаться следующей стратегии конкурентной борьбы: максимальное выявление своих возможностей и учет даже тех из них, которые кажутся пока не самыми важными; внимательное изучение слабых сторон и точек уязвимости предприятий-конкурентов; построение эффективной системы управляющего воздействия на собственную конкурентоспособность;
- можно сказать, что основным смыслом эффективности развития экономики страны и главной идеей устойчивого положения в мировом экономическом сообществе должно стать повышение уровня конкурентоспособности предприятий (и, как следствие, всей экономики) с учетом сегодняшних требований и условий бизнес-среды. К ним, прежде всего, следует отнести усиливающуюся цифровизацию предпринимательской сферы, появление качественно новых запросов на инновационные и даже необычные товары и услуги, внедрение на рынок новых, ранее не свойственных традиционной экономике, решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова Е.А., Калининкова, Е.В. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 229 с.
2. Андреев С.Ю., Варюха А.О., Апанашенко А.А. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / В сб.: Современная наука: теоретический и практический взгляд. Уфа: Омега Сайнс, 2015. С. 8-11.
3. Белоусова Д.С. Понятие и сущность конкурентоспособности. Факторы, влияющие на конкурентоспособность // *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире*. 2016. № 15-2. С. 72-76.
4. Блохин М.Д. Основные направления повышения конкурентоспособности // *Студенческий форум*. 2019. № 17-2 (68). С. 9-12.
5. Жукова М.А., Шаламова М.М. Теоретические и методические аспекты управления конкурентными преимуществами организации // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. 2017. № 5. С. 16-20.
6. Конарева Е.С., Шевченко Ю.С. Анализ конкурентоспособности организации и пути ее повышения // *Colloquium-journal*. 2019. № 11-5 (35). С. 12-14.
7. Марченко Т.И., Чечко Н.А., Миловидова О.А. Уровневое управление конкурентоспособностью предприятия // *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы*. 2014. № 6. С. 144-146.
8. Маркетинг / А.А. Волкова, Ю.А. Никитин, В.Я. Серба, А.Л. Михайлов. СПб.: Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, 2019. 174 с.
9. Николаева И.И., Андреева Н.А. Пути повышения конкурентоспособности организации / В сб.: *Современный менеджмент: новые подходы и технологии*. Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2019. С. 141-144.

10. *Сергеев А.А.* Стратегический подход и методология управления конкурентоспособностью организации // Знание. 2016. № 5-2 (34). С. 70-76.
11. *Тимофеев В.В.* Управление конкурентоспособностью предприятия в условиях новой экономической реальности // Факторы успеха. 2016. № 1 (6). С. 56-59.
12. *Фролов М.А.* Определение конкурентных преимуществ компании // Вопросы науки и образования. 2017. № 6 (7). С. 70-73.



ТЕОРИЯ И ТЕХНОЛОГИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Положенцева Ю.С., Непочатых О.Ю., Масленникова В.В.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

***Аннотация.** Статья посвящена возможности использования интернет-маркетинга для продвижения товаров в социальных сетях. На сегодняшний день существует множество разновидностей интернет-рекламы, и реклама в соцсетях занимает важное место среди них. В статье представлена статистическая информация по использованию социальных сетей. Ввиду их широкого распространения, продвижение товаров и услуг в них имеет высокую эффективность. Однако в настоящее время рынок услуг сильно перенасыщен, а внимание пользователя рассеяно от обилия информации, поэтому необходима комплексная модель маркетинга для работы в соцсетях. Учитывая, что это – динамично развивающаяся сфера, условия работы в них постоянно меняются. Авторами рассмотрены актуальные правила продвижения, применяемые для всех социальных сетей, а также особенности некоторых из них.*

***Ключевые слова.** Интернет-маркетинг, социальные сети, реклама, ВКонтакте, Instagram.*

Polozhentseva Yu.S., Nepochatykh O.Yu., Maslennikova V.V.

TRANSFORMATION OF INTERNET ADVERTISING IN SOCIAL NETWORKS IN THE DIGITAL GLOBALIZATION ERA

***Abstract.** The article is devoted to the possibility of using internet marketing to promote goods in social networks. For today there are many kinds of Internet advertising, and advertising in social networks takes an important place among them. The article provides statistical information on the use of social networks. Due to their wide distribution, the promotion of goods and services in them has high efficiency. However now the market of services is strongly oversaturated, and the user's attention is dispersed from the abundance of information, so a complex model of marketing for work in social networks is needed. Given that this is a dynamic area, the working conditions in them are constantly changing. The author considers the current rules of promotion, applied to all social networks, as well as the features of some of them.*

***Keywords.** Internet marketing, social networks, advertising, VKontakte, Instagram.*

ГРНТИ 06.81.55

© Положенцева Ю.С., Непочатых О.Ю., Масленникова В.В., 2019

Юлия Сергеевна Положенцева – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Ольга Юрьевна Непочатых – старший преподаватель кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Виктория Викторовна Масленникова – специалист кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с авторами (Положенцева Ю.С.): 305040, Курск, 50 лет Октября ул., д. 94 (Russia, Kursk, 50 years of October str., 94). Тел.: 8 (4712) 22-26-46. E-mail: polojenceva84@mail.ru.

Исследование выполнено на основе государственного задания Минобрнауки России № 26.3546.2017/ПЧ «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин».

Интернет-технологии стремительно развиваются с каждым годом. Все больше инструментов для продвижения бизнеса создается именно в Интернете [6-8 и др.]. Данные трансформации влекут за собой системные изменения, которые коснутся всех сфер бизнеса, общества, политики и потребуют новых форм организации работы правительства и частного сектора, в том числе на основе их взаимодействия с использованием цифровых платформ. Поэтому активизация интернет-рекламы способствует повышению конкурентоспособности бизнеса, а эффективность использования социальных сетей в качестве основной платформы продвижения товаров и услуг способствует широкому охвату аудитории.

Распространенность интернет-рекламы объясняется высоким уровнем проникновения Интернета и активностью пользователей в сети. В России в 2018 г. насчитывалось 109,6 миллионов интернет-пользователей, это значит, что уровень проникновения интернета находится на отметке 76%. При этом 82,8 млн человек пользуются интернетом ежедневно, а 29,5 млн человек используют для выхода в интернет только мобильные устройства [1]. По данным на март 2019 г., средний пользователь проводит в интернете 183 минуты в день. Причем, чем моложе аудитория социальной сети, тем больше времени она проводит онлайн. Активнее всего группа 12-24 года: 194 минуты в день.

В первой половине 2019 г. по популярности лидировали поисковые системы, за ними идут социальные сети: YouTube занимает третью позицию, сюда ежемесячно заходят 41,2 млн россиян. За ним следует сеть ВКонтакте с 38,2 млн активных пользователей в месяц. Также в топ-10 социальных сетей и ресурсов вошли Instagram с 30,7 млн пользователей в месяц и Одноклассники с 23,4 млн пользователей (рис. 1).

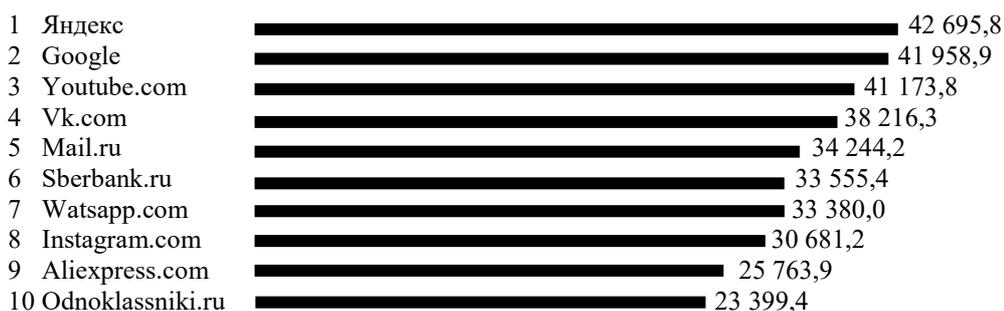


Рис. 1. Рейтинг использования Интернет-ресурсов [2]

По данным исследования компании Deloitte, в 2018 г. по использованию лидируют в рейтинге социальные сети ВКонтакте, YouTube и Одноклассники. На пятой строчке – Instagram, на шестой – Facebook. Причем ВКонтакте и Instagram наиболее популярны у аудитории 16-24 лет, а Facebook – у аудитории старше 45 лет. Среди старшей возрастной группы (55 лет и старше) популярны YouTube, Одноклассники и ВКонтакте. Активнее всего пользователи размещают контент во ВКонтакте: за октябрь 2018 года здесь было опубликовано более 1 млн постов в месяц, по данным исследования BrandAnalytics (рис. 2). На втором месте с большим отрывом идут Одноклассники (364 тыс. сообщений), на третьем – Instagram (304 тыс.).



Рис. 2. Рейтинг популярности социальных сетей в России [2]

По данным на апрель 2018, больше всего активной аудитории в месяц во ВКонтакте, на втором месте – Одноклассники, затем идут Facebook и Instagram, Twitter на последнем месте с большим отрывом (рис. 3).



Рис. 3. Активность пользователей в социальных сетях

ВКонтакте – одна из самых популярных социальных сетей в России. 38,2 млн пользователей из РФ заходят во ВКонтакте ежемесячно, а 23 млн – ежедневно (согласно данным Mediascope). Более половины аудитории (54,4%) ВКонтакте – женщины. Вопреки идее о том, что «во ВКонтакте сидят только школьники», лидирует возрастной сегмент 35-64 года.

Ежемесячная аудитория Одноклассников в России – 23,4 млн пользователей. 9 млн пользователей посещают социальную сеть ежедневно. В среднем пользователь проводит в Одноклассниках 20 минут в день. В социальной сети преобладают женщины (61%). Активнее взрослая аудитория, особенно сегмент 35-64 года. Меньше всего на данной социальной площадке пользователей возрастной группы 12-24 года.

Instagram в России продолжает набирать популярность. Его ежемесячно используют 30,7 млн пользователей. 14,3 млн заходят в социальную сеть каждый день. В среднем пользователи проводят в Instagram 25 минут в день. При этом количество активных пользователей в месяц растет, так, в декабре 2018 г. Instagram использовали 28,3 млн пользователей.

В Facebook хотя бы раз в месяц заходят 10,3 млн россиян. А 1,7 млн пользователей входят в социальную сеть ежедневно.

Таким образом, из приведенных данных следует, что социальные сети занимают важное место в жизни людей. Нередко пользователи проводят в них по несколько часов в день.

Очевидно, что использование социальных сетей для взаимодействия с потребителями является долгосрочным трендом в маркетинге. Исходя из высокой активности пользователей в социальных сетях, в них сосредоточена значительная часть рекламы в интернете. Наиболее популярная – таргетированная реклама [3]. Другой распространенный вид рекламы – воздействие на потребителей через лидеров мнений, посредством интеграции информации о продукте в контент релевантного «инфлюенсера». Кроме того, у большинства компаний также есть аккаунты в социальных сетях, которые служат не только для формирования имиджа компании, повышения лояльности потребителей, но и для увеличения объема продаж.

Однако в настоящее время рынок услуг сильно перенасыщен, а внимание пользователя рассеяно от обилия информации. Поэтому для того, чтобы интернет-маркетинг был эффективным, нужна комплексная модель интернет-маркетинга. В первую очередь, необходимо проанализировать каналы привлечения клиентов, а затем подбирать инструменты интернет-маркетинга. Другим важным аспектом работы с рекламой в социальных сетях является использование BIG DATA, оценка стоимости одного клика, одного подписчика. Кроме того, необходимо максимально сосредоточить внимание клиента на предлагаемом контенте.

В настоящее время социальные сети предоставляют широкий спектр возможностей для продвижения товаров. Выбор площадки зависит от предпочтений целевой аудитории и особенностей товара. Существуют общие правила поведения компаний в социальных сетях [4]:

1. Использование сторилеллинга. Аудитория пресыщена рассказами о качественных свойствах товаров и намного лучше реагирует на истории (о бренде или его отдельных продуктах), если они затрагивают личные впечатления.

2. Работа с «микроинфлюенсерами». Для сотрудничества и продвижения не стоит ограничиваться кругом наиболее известных лидеров мнений. Лист привлекаемых opinion-лидеров должен быть релевантен как самому бренду, так и его аудитории, всем возрастам и интересам. Чем лучше проработан список привлеченных лидеров, тем эффективнее будет реклама.

3. Формирование комьюнити. Пользователю нравится активная роль, участие в жизни бренда или сервиса. Он ценит открытость и честность, за что, конечно, взамен дарит свою преданность.

4. Взаимодействие с аудиторией. Найти золотую середину – приятный и удобный формат постоянной коммуникации с аудиторией – ключ к успешному продвижению. Нельзя терять контакт с пользователем, следует напоминать о себе и быть первоисточником новостей.

5. Офлайн контакт. Корпоративное мероприятие или ужин от лица бренда укрепит отношения с клиентами, сделав их теплыми и осязаемыми.

При этом у каждой площадки есть свои особенности, определяемые, в основном, алгоритмами выстраивания информации в ленте, которая позволяет размещать потенциально интересный для пользователя контент на более высоких позициях. Так, например, алгоритм ВКонтакте продвигает авторские тексты, фото и видео. Важное значение имеет стартовый импульс, когда в первые 30 минут публикация получает высокую активность пользователей (лайки, позитивные обсуждения). Негативно влияют на охват аудитории использование ссылок на сторонние ресурсы, а также использование слов «конкурс», «акция», «покупка» и проч. Это связано со стремлением авторов таким образом заработать на бесплатном охвате без использования рекламного кабинета сети [5].

Один из форматов взаимодействия с потребителем в рамках данной социальной сети – ведение страницы компании как нишевого медиа, формирование комьюнити, которое разделяет идеологию компании и является сообществом потенциальных клиентов. Следовательно, пользователь, приходя на страницу, получает полезную для него информацию в той или иной сфере, при этом повышается его лояльность к продукту компании. Еще один инструмент работы с потенциальным потребителем – это использование рассылок и личные сообщения. Это – наиболее агрессивная форма маркетингового взаимодействия; поскольку привлечение дополнительных подписчиков не гарантирует того, что они будут видеть публикации компании в ленте, то использование рассылок повышает эффективность взаимодействия с клиентом.

Алгоритм Instagram также имеет свои особенности. Благодаря умной ленте сегодня совсем не важно время публикации, поскольку если контент «интересен» пользователю, он его увидит. Наибольший охват в ленте получают фото с людьми и животными. Также для того, чтобы публикации появлялись в ленте пользователя, необходим регулярный постинг. Instagram приветствует использование всех форматов (стандартные публикации, Stories, опросы, AR-маски, IGTV и др.) [5]. Instagram, в отличие от ВКонтакте, считается более коммерциализированной площадкой. Помимо таргета здесь активно используется продвижение товаров через лидеров мнений. Также в Instagram есть несколько видов аккаунтов, в том числе и для компаний (с кнопкой «созвониться» и возможностью просмотра статистики). В некоторых странах даже есть возможность продажи товаров внутри соцсети.

Кроме того, набирают обороты относительно новые социальные сети, например TikTok, которая особенно популярна среди подростков и молодежи. В связи с этим, компаниям необходимо «держать руку на пульсе» и искать пути взаимодействия с потребителями в рамках новых социальных платформ.

Таким образом, подводя итог нашему анализу, можно сделать вывод, что в настоящее время социальные сети предоставляют компаниям широкий спектр возможностей для взаимодействия с потребителями товаров и услуг. Однако, прежде чем использовать их, необходимо разработать маркетинговую стратегию, а также оценить их эффективность и финансовые возможности компании. Кроме того, необходимо постоянно следить за обновлениями в данной сфере, поскольку то, что еще пару лет назад приносило доход, сегодня уже не актуально.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сергеева Ю.* Вся статистика Интернета на 2019 год – в мире и России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii> (дата обращения 23.11.2019).
2. Аудитория социальных сетей в России 2019 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://popsters.ru/blog/post/auditoriya-socsetey-v-rossii> (дата обращения 23.11.2019).
3. *Ковалева И., Чубатюк Е.* Развитие интернет-маркетинга в продвижении товаров на рынке: теоретический аспект // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 7. С. 63-67.
4. *Sherman L.* Traditional PR Doesn't Work Anymore. Here's What Does. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.businessoffashion.com/articles/professional/pr-doesnt-work> (дата обращения 23.11.2019).
5. *Алексеев А.* Кругом один SMM. Что в нем делать и как жить. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vk.com/@vu_media-krugom-odin-smm-chno-v-nem-delat-i-kak-zhit (дата обращения 23.11.2019).
6. *Марицуневич Д.В.* Кроссканальные маркетинговые коммуникации как фактор повышения ценности российских интернет-магазинов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1-2 (103). С. 144-149.
7. *Озимица Л.А., Плотников В.А.* Цифровое продвижение: теоретические аспекты // Ученые записки Международного банковского института. 2019. № 1 (27). С. 35-45.
8. *Назаров Д.М.* Цифровая экономика как результат информационных революций // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 5 (113). С. 12-24.

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

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

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

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

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

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

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

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

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

7. Пустая строка.

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

9. Пустая строка.

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

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

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

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

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

14. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

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

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

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

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

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

Научный рецензируемый журнал
**«Теория и практика сервиса:
экономика, социальная сфера, технологии»**
№ 4 (42) 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@unescon.ru, +7 911 949 13 21)

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

ISSN 2078-5852

Подписной индекс в каталоге агентства
«Роспечать» – 95009

Тираж 1000 экз. Цена свободная.
Журнал отпечатан на полиграфической базе СПбГЭУ
(Санкт-Петербург, Садовая ул., 21)
Подписано в печать 30.11.2019. Зак. № 1271.