

DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2026.2(59).64-75

Специальность ВАК 5.2.6

УДК 334.722:339.137.2


JEL L26, M12, M13, O15




© Алексеева Е.В., Коваленко А.И., Погорелова А.Ю., Шаповалов В.А., 2026


ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ САМОДИАГНОСТИКА ЛИЧНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Е.В. Алексеева , Московский университет «Синергия», Москва, Россия

А.И. Коваленко , Московский университет «Синергия», Москва, Россия

А.Ю. Погорелова , Московский университет «Синергия», Москва, Россия

В.А. Шаповалов , Московский университет «Синергия», Москва, Россия

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена отсутствием в отечественной и зарубежной литературе прикладного инструментария, позволяющего операционализировать личную конкурентоспособность предпринимателя (ЛКП) через измеримые функциональные переменные. В качестве цели статьи определены разработка и пилотная апробация инструмента функциональной самодиагностики ЛКП, основанной на оценке 29 предпринимательских функций и их ранжировании методом ABC-анализа. Методологическую основу составляют функциональный подход к предпринимательской деятельности, компетентностный подход, теория предпринимательской самоэффективности и концепция ABC-анализа. В статье представлен обзор подходов к трактовке личной конкурентоспособности предпринимателя, который предлагается развивать с учетом функционального подхода и использовать применительно к конкретным субъектам предпринимательства. В качестве информационной базы исследования выступает пилотный кейс действующего субъекта малого предпринимательства с привлечением двух наставников и одного ключевого сотрудника (модифицированная методология «360 градусов»). Результаты апробации подтвердили все четыре гипотезы исследования: инструмент позволяет выявить функциональные дефициты ЛКП и сформировать индивидуальную траекторию развития предпринимателя. Установлено, что критические дефициты концентрируются в операционно-маркетинговом и финансово-аналитическом блоках. Предложенный интегральный индекс значимости функции (I_s) обеспечивает иерархическое ранжирование дефицитов с учетом их влияния на прибыль и устойчивость бизнеса. В рамках представленной статьи удастся определить уровень конкретных, количественно описанных функциональных переменных, дополняющих конструкт «личная конкурентоспособность предпринимателя», что в настоящее время представляет особый интерес с исследовательской и научной точек зрения. Рассматриваемый в статье инструмент анализа функциональных особенностей личной конкурентоспособности применим в образовательной, консалтинговой и наставнической практике.


Ключевые слова: компетентностный подход, личная конкурентоспособность предпринимателя, малое предпринимательство, предпринимательские функции, устойчивость бизнеса, функциональная самодиагностика, ABC-анализ


Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки (собственные ресурсы).


Для цитирования: Алексеева Е.В., Коваленко А.И., Погорелова А.Ю., Шаповалов В.А. Функциональная самодиагностика личной конкурентоспособности предпринимателя // BENEFICIUM. 2026. № 2(59). С. 64-75. DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2026.2(59).64-75


ORIGINAL PAPER

FUNCTIONAL SELF-DIAGNOSIS OF AN ENTREPRENEUR'S PERSONAL COMPETITIVENESS

E.V. Alexeeva , Synergy University, Moscow, Russia

A.I. Kovalenko , Synergy University, Moscow, Russia

A.Yu. Pogorelova , Synergy University, Moscow, Russia

V.A. Shapovalov , Synergy University, Moscow, Russia

Abstract The relevance of this study stems from the absence, in both domestic and international literature, of applied instruments that operationalize an entrepreneur's personal competitiveness (EPC) through measurable functional variables. The aim of this paper is to develop and pilot-test a self-diagnostic tool for EPC based on the assessment of 29 entrepreneurial functions and their prioritization via ABC analysis. The methodological framework integrates the functional approach to entrepreneurship, competency-based approach, entrepreneurial self-efficacy theory, and the ABC-

analysis. The article reviews existing interpretations of EPC and proposes advancing them through a functional lens tailored to specific entrepreneurial entities. The empirical basis is a pilot case study of an active small business, involving two mentors and one key employee (modified 360-degree methodology). The pilot results confirm all research hypotheses: the tool identifies functional deficits in EPC and enables the formation of an individualized entrepreneur development trajectory. Critical deficits are found concentrated in the operational-marketing and financial-analytical blocks. The proposed integral function significance index provides hierarchical ranking of deficits according to their impact on profit and business sustainability. This study thus determines specific, quantitatively described functional variables that complement the construct of EPC, which is of particular research and scientific interest. The proposed analytical tool is applicable in educational, consulting, and mentoring practice.

Keywords: competency-based approach, personal competitiveness of an entrepreneur, small business, entrepreneurial functions, business sustainability, functional self-diagnosis, ABC analysis

Funding: the research had no sponsorship (own resources).

For citation: Alekseeva E.V., Kovalenko A.I., Pogorelova A.Yu., Shapovalov V.A. Functional Self-Diagnosis of an Entrepreneur's Personal Competitiveness // BENEFICIUM. 2026. Vol. 2(59). Pp. 64-75. (In Russ.). DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2026.2(59).64-75

Введение

Устойчивое социально-экономическое развитие и структурная модернизация национальной экономики во многом определяются предпринимательской активностью. В условиях нарастающей турбулентности внешней среды решающим фактором выживаемости и развития малого бизнеса становится не только качество бизнес-модели, но и личная конкурентоспособность предпринимателя (ЛКП) – его способность сохранять и наращивать конкурентные позиции в динамично изменяющемся рыночном окружении.

Вместе с тем, несмотря на значительный прогресс в разработке образовательных программ по менеджменту и предпринимательству, большинство начинающих и действующих предпринимателей вступают в профессиональную деятельность без систематического аудита собственных компетенций. В образовательной и консалтинговой практике доминируют универсальные программы, ориентированные на «усредненного» участника, тогда как инструменты индивидуализированной самодиагностики остаются недостаточно разработанными.

Центральная проблема исследования состоит в следующем: без структурированного представления о выполняемых предпринимательских функциях и степени их освоения затрудняется формирование индивидуальной траектории развития, выбор приоритетных направлений обучения и выстраивание стратегии защиты бизнеса от внешних и внутренних угроз. В результате ЛКП оказывается «слепой зоной» – ею оперируют на уровне интуитивных оценок, но редко переводят в формат системного функционального аудита.

Целью настоящей работы является разработка и пилотная апробация инструмента самодиагностики ЛКП, основанного на функциональном подходе и методике ABC-анализа.

Для достижения цели решались следующие задачи:

- уточнить содержание категории «личная

конкурентоспособность предпринимателя» в контексте представлений о предпринимательстве как профессиональной деятельности;

- структурировать ключевые предпринимательские функции, определяющие ЛКП;
- разработать инструмент самодиагностики на основе оценки предпринимательских функций и ABC-анализа;
- апробировать инструмент на примере действующего субъекта малого бизнеса и обсудить перспективы его применения.

Концептуальные основы настоящего исследования восходят к классическим представлениям об экономической природе предпринимательства. Й. Шумпетер (J.A. Schumpeter) рассматривал предпринимателя как инициатора «новых комбинаций» ресурсов, генератора инноваций и структурных сдвигов в экономике [1]. И. Кирцнер (I. Kirzner), в свою очередь, акцентировал внимание на конкурентной природе предпринимательства, подчеркивая, что выбор предпринимательской деятельности означает вступление в принципиально конкурентную среду [2].

П. Друкер (P. Drucker) развил функциональный взгляд на предпринимательство, утверждая, что это – особая дисциплина, которой можно и нужно учиться [3]. Данная позиция была операционализирована в отечественной научной школе: Ю.Б. Рубин и соавторы трактуют предпринимательство как полноценную профессиональную деятельность, а личную конкурентоспособность – как результат целенаправленного освоения совокупности профессиональных компетенций, обеспечивающих устойчивость и развитие бизнеса в конкурентной среде [4].

В рамках функционального подхода Ю.Б. Рубин систематизирует предпринимательские функции и использует их как основу образовательных программ среднего и высшего профессионального образования [5]. Вместе с тем в данных работах функциональный каркас применяется преимущественно как педагогический

конструкт [6], тогда как прикладные исследования, ориентированные на диагностику действующих предпринимателей, остаются немногочисленными [7].

Д. Крюков, анализируя социально-психологические основания ЛКП, устанавливает, что ее ядром является способность к адаптивно-преобразующему поведению – синхронному сочетанию пластичной приспособляемости к изменяющейся социально-экономической реальности с активными преобразующими воздействиями на нее [8]. Такая интерпретация соотносится с феноменом «предприимчивости» как интегральной творческой функции предпринимателя.

Систематизируя компетентностный подход и психометрические методы можно утверждать, что ЛКП формируется, проявляется и оценивается на четырех уровнях: психологические черты личности; компетенции и когниции; поведение в решениях и действиях; результаты бизнеса. На уровне психологических черт личности в качестве предпосылок ЛКП выделяют: личную конкурентность, предпринимательскую самооффективность, предпринимательскую страсть и дополнительные черты – проактивность, толерантность к неопределенности, мотивацию к достижениям. Предпринимательская самооффективность (entrepreneurial self-efficacy, ESE) – убежденность в способности выполнять предпринимательские задачи – выступает еще значимым предиктором конкурентного поведения. Мета-аналитический обзор А. Ньюмана (A. Newman), М. Обшонка (M. Obschonka), С. Шварца (S. Schwarz), М. Коэна (M. Cohen), И. Нильсена (I. Nielsen) фиксирует устойчивую связь ESE с намерением открыть бизнес, предпринимательской активностью и результатами деятельности [9]. М. Калиендо (M. Caliendo), А.С. Критикос (A.S. Kritikos), Д. Родригес (D. Rodríguez), С. Стир (C. Stier) анализируя репрезентативную немецкую выборку из 1405 основателей бизнеса, демонстрируют, что высокие показатели самооффективности статистически значимо и экономически существенно повышают выживаемость стартапа и доходы предпринимателя, причем эффект усиливается для высокорастущих предприятий [10].

Конкурентность как психологическая черта исторически исследовалась от негативной к позитивной. Выделяют три отношения к конкуренции: конкуренция ради победы, конкуренция ради превосходства и конкуренция ради саморазвития. Р. Рикман (R. Ruckman), М. Хаммер (M. Hammer), Л. Качор (L. Kaczor), Дж. Голд (J. Gold) конкуренцию ради победы описывали как «гиперконкурентность», представляющую собой невротическую потребность в победе любой ценой для поддержания чувства собственного достоинства и власти. Гиперконкурентные

люди демонстрируют сильное желание соревноваться; победа укрепляет их самооценку и чувство превосходства над другими. Они рассматривают соперников как врагов и могут использовать нечестные стратегии для победы [11]. М. Чжан (M. Zhang), Б. Андерссон (B. Andersson), Ф. Ван (F. Wang) изучали связь конкурентоспособности с пятью основными чертами личности. Например, гиперконкурентность положительно связана с невротизмом, но отрицательно – с доброжелательностью. Кроме того, гиперконкурентность положительно связана с доминированием [12]. Таким образом, гиперконкурентность рассматривается как чрезмерная, нездоровая конкурентоспособность.

В отличие от более экстремальной гиперконкурентности, позже был введен более широкий тип конкурентоспособности – общая конкурентность (конкуренция ради превосходства). Такая общая конкурентность указывает на желание победить в межличностных ситуациях, но не акцентирует внимание на невротической потребности, является потенциально адаптивной характеристикой в различных профессиях.

Р. Рикман (R. Ruckman), М. Хаммер (M. Hammer), Л. Качор (L. Kaczor), Дж. Голд (J. Gold) помимо гиперконкурентности описали конкурентность ради личностного роста [13]. Подобная конкурентность в личностном развитии (т.е. конкуренция ради развития) представляет собой внутреннюю мотивацию к самосовершенствованию. Конкуренты в личностном развитии рассматривают конкуренцию как возможность оценить собственные способности. Они обладают высокой самооценкой, поддерживают индивидуализм и ищут возможности для самосовершенствования; кроме того, они уважают личные границы, ценят соперников и проявляют заботу о других. Следовательно, такая конкурентность отражает здоровый аспект конкурентоспособности [13].

Г. Орос (G. Orosz), И. Тот-Кирай (I. Tóth-Király), Н. Бюки (N. Büki), К. Ивашевич (K. Ivaskevics), Б. Бете (B. Bóthe), М. Фюлоп (M. Fülöp) расширяют эту классификацию, вводя четырехкомпонентную модель (MCOI): гиперконкурентная ориентация, личностно-развивающая ориентация, тревожное избегание конкуренции и удовольствие от соревнования [14]. Измерение конкурентных черт личности представлено рядом психометрических инструментов: основана на теории невроза шкала гиперконкурентного отношения (HCA) из 26 пунктов [11]. Шкала конкурентного отношения к личностному развитию (PDCA) из 15 пунктов фиксирует здоровый, внутренне мотивированный аспект соревнования [13]. Пересмотренный индекс конкурентности (RCI) из 14 пунктов включает два компонента – «Удовольствие от соревнований» (альфа Кронбаха =

0.90) и «Конфликтность» (0.74) – и обладает приемлемой тест-ретестовой надежностью [15]. К.У. Крэгелох (C.U. Kragehloh) и др. проверили RCI на новозеландской и американской студенческих выборках методом анализа Раша и подтвердили психометрическую состоятельность инструмента [16].

В ряде работ исследована связь конкурентоспособности с «Темной триадой» (макиавеллизм, нарциссизм, психопатия). Установлено, что гиперконкурентность положительно коррелирует с макиавеллизмом в западной выборке, тогда как личностно-развивающая конкурентность демонстрирует противоречивые связи с данным конструктом. Важно, что личностно-развивающая конкурентность положительно связана с альтруизмом, теплотой и просоциальной ориентацией, тогда как гиперконкурентность – отрицательно [12]. Для контекста предпринимательства это означает, что ориентация на конкуренцию ради личного роста совместима с коллаборативными стратегиями, критически важными для построения партнерских сетей.

На уровне компетенций и когний выделяют предпринимательские компетенции и предпринимательскую бдительность. Т.В.Й. Ман (T.W.Y. Man), Т. Лау (T.Lau), К.Ф. Чан (K.F. Chan) предложили концептуальную модель, связывающую характеристики владельцев-управляющих МСП с показателями деятельности их предприятий через четыре конструкта: конкурентная среда, организационные возможности, предпринимательские компетенции и результаты [17].

В 2022 году была утверждена *EntreComp* – рамка предпринимательских компетенций, выделяющая четыре группы компетенций: стратегий, возможностей, нетворкинга, обучения [18, 19]. Систематический обзор Х.М. Нгуена (H.M. Nguyen), Т.Т. Нгуена (T.T. Nguyen), Д.Т. Тран (D.T. Tran), охвативший 174 публикации 1991-2024 годов, фиксирует экспоненциальный рост исследований предпринимательских компетенций и предлагает номологическую сеть причинно-следственных отношений между ними, ресурсной концепцией фирмы и результатами деятельности [20]. Авторы утверждают, что предпринимательская компетентность определяется как способность эффективно мобилизовать ресурсы для повышения результативности, а ее наличие позволяет предпринимателям успешно действовать в высококонкурентных и неопределенных условиях.

Обзор личностных черт предпринимателей С.П. Керра (S.P. Kerr), В. Керра (W. Kerr), Т. Сюй (T. Xu) охватывает исследования по Большой пятерке, самооффективности, локусу контроля, инновационности и показывает, что предприниматели устойчиво отличаются от наемных менеджеров по ряду черт (прежде всего по более высоким показателям открытости и экстраверсии и

более низким – доброжелательности), однако вариабельность результатов существенно зависит от выборки [21]. Ф.У. Салмони (F.U. Salmony), Д.К. Канбах (D.K. Kanbach) в систематическом обзоре 2021 года уточняют, что черты личности значимо различаются между подтипами предпринимателей (основатели стартапов vs. владельцы традиционного бизнеса vs. социальные предприниматели), что ограничивает применимость обобщенных профилей [22].

Введенное Ф. Лутансом (F. Luthans), К.М. Юссефом (C.M. Youssef) понятие психологического капитала (*PsyCap*: самооффективность, надежда, устойчивость, оптимизм) предоставляет интегративную рамку, объясняющую, почему личностные ресурсы предпринимателя труднее имитировать конкурентам, чем материальные или финансовые активы [23]. Критерии конкурентного преимущества по VRIN (ценность, редкость, неимитируемость, незаменимость) полностью применимы к психологическому капиталу, что делает его устойчивым источником ЛКП [24].

На уровне поведения оценивается готовность входить в конкурсные/соревновательные ситуации, адаптивно-преобразующее поведение [25].

На уровне результатов бизнеса – проводят оценку показателей бизнеса и самооценку личного благополучия предпринимателя [26].

Анализ литературы позволяет зафиксировать следующие теоретико-методические лакуны:

- недостаточная проработанность прикладных методик, позволяющих перевести конструкт ЛКП в систему конкретных, операционализируемых функций;
- ограниченность эмпирических исследований, в которых предпринимательские функции выступают измеряемыми переменными, связанными с устойчивостью и результативностью бизнеса.

Устранение указанных лакун составляет научную проблему настоящего исследования.

Методологической основой предлагаемого инструмента служит функциональный подход к предпринимательской деятельности, интегрированный с элементами ABC-анализа. Исходная посылка: ЛКП может быть операционализована как степень системного и результативного выполнения ключевых предпринимательских функций, охватывающих стратегический, операционно-маркетинговый, финансово-контрольный и управленческий контуры бизнес-системы.

Результаты и их обсуждение

На основании проведенного обзора литературы и концептуального анализа сформулированы следующие гипотезы, приведенные в *табл. 1*.

Таблица 1 / Table 1

Обзор подходов к трактовке личной конкурентоспособности предпринимателя / Overview of Approaches to Interpreting the Personal Competitiveness of an Entrepreneur

Гипотеза / Hypothesis	Краткое наименование / Short Name	Содержание / Content
Г1	Операционализируемость ЛКП	Личная конкурентоспособность предпринимателя (ЛКП) может быть операционализована через степень освоения 29 ключевых предпринимательских функций, структурированных по четырем блокам: стратегическому, операционно-маркетинговому, финансово-контрольному и управленческому
Г2	Диагностическая состоятельность инструмента	Инструмент функциональной самодиагностики на основе ABC-анализа позволяет выявлять функциональные дефициты ЛКП и формировать приоритетные зоны профессионального развития
Г3	Локализация критических дефицитов	Функции, единогласно относимые к категории А всеми группами оценщиков, концентрируются в операционно-маркетинговом и финансово-аналитическом блоках – наиболее уязвимых для устойчивости бизнеса
Г4	Адекватность индекса значимости	Интегральный индекс значимости (Is), учитывающий средний балл выполнения функции и ее влияние на прибыль, является адекватным инструментом иерархического ранжирования функциональных дефицитов

Источник: составлено авторами на основе данных [1-3] / Source: compiled by the authors based on [1-3]

На основе синтеза работ Ю.Б. Рубина и соавторов [4] и эмпирического изучения практики действующих предпринимателей сформирован перечень 29 предпринимательских функций, отражающих ключевые области ответственности вла-

дельца малого бизнеса (табл. 2). Функции структурированы по четырем блокам: стратегическому (3 функции), операционно-маркетинговому (12 функций), финансово-контрольному (6 функций) и управленческому (8 функций).

Таблица 2 / Table 2

Перечень предпринимательских функций, структурированных по блокам / List of Blocks of Entrepreneurial Functions

№	Предпринимательская функция / Entrepreneurial Function	Содержание / Content
Стратегический блок		
1	Разработка и реализация дорожной карты бизнес-проекта	Формулирование стратегического видения, постановка долгосрочных целей и обеспечение их выполнения
2	Формирование и совершенствование коллектива	Подбор, адаптация и развитие команды в соответствии с потребностями бизнеса
3	Построение эффективной организационной структуры	Проектирование и оптимизация структуры управления, распределение зон ответственности
Операционно-маркетинговый блок		
4	Мотивирование сотрудников	Применение финансовых и нефинансовых инструментов стимулирования персонала
5	Планирование и организация деятельности сотрудников (KPI)	Постановка измеримых задач, контроль исполнения, достижение ключевых показателей
6	Делегирование полномочий	Передача задач и ответственности с сохранением контрольной функции
7	Контроль выполнения задач	Систематический мониторинг исполнения поручений и соблюдения регламентов
8	Обустройство рабочих мест и внутрифирменные коммуникации	Организация рабочего пространства и каналов внутреннего взаимодействия
9	Конкурентный мониторинг	Систематическое отслеживание действий конкурентов, отраслевых тенденций и угроз
10	PR-кампании и маркетинговый план	Разработка и реализация плана маркетинговых коммуникаций и продвижения
11	Выстраивание системы сбыта	Формирование и управление каналами продаж, контроль дебиторской задолженности
12	SMM и интернет-маркетинг	Управление присутствием бизнеса в социальных сетях и digital-каналах
13	Альтернативные каналы продвижения	Использование нестандартных коммуникационных инструментов (партнерства, офлайн-активности и пр.)
14	Сервисная политика	Разработка стандартов обслуживания клиентов и контроль их соблюдения
15	Система ценообразования	Формирование ценовой стратегии, ее адаптация к конъюнктуре и реакции покупателей

Финансово-контрольный блок		
16	Налоговая дисциплина	Своевременное и корректное выполнение обязательств перед бюджетом
17	Ведение бухгалтерского учета	Организация достоверного учета операций в соответствии с требованиями законодательства
18	Финансовая дисциплина бизнеса	Контроль расходов, соблюдение платежных обязательств, управление денежными потоками
19	Систематическая оценка экономической эффективности	Регулярный анализ рентабельности, точки безубыточности и эффективности затрат
20	Формулирование и анализ ключевых экономических показателей	Определение, расчет и интерпретация целевых финансовых метрик
21	Аккумуляция и распределение прибыли	Управление реинвестированием прибыли и дивидендной политикой
Управленческий блок		
22	Управление собой	Тайм-менеджмент, управление энергией, личная продуктивность предпринимателя
23	Управление стрессом и неопределенностью	Устойчивость к турбулентности, адаптивность и антихрупкость поведения
24	Формирование репутации и личного бренда	Выстраивание профессионального образа предпринимателя на рынке
25	Нетворкинг и управление партнерствами	Формирование и поддержание сети профессиональных контактов и альянсов
26	Обучение и развитие компетенций	Систематическое повышение квалификации и освоение новых предпринимательских функций
27	Управление рисками бизнеса	Идентификация, оценка и минимизация операционных и стратегических рисков
28	Правовое сопровождение деятельности	Соблюдение законодательства, управление договорной работой
29	Инновации и адаптация бизнес-модели	Готовность к пересмотру продуктовых и операционных решений в ответ на изменения среды

Источник: составлено авторами на основе данных [4, 6, 7, 18] / Source: compiled by the authors based on [4, 6, 7, 18]

Для оценки уровня освоения каждой функции используется пятибалльная шкала с диапазоном от 2 до 5, где 2 соответствует практически полному отсутствию функции, а 5 – ее системному и результативному выполнению. Выбор данной шкалы обусловлен двумя факторами:

- ее привычностью для российских респондентов, что снижает когнитивную нагрузку и уменьшает риск систематических ошибок ответа;
- ограниченным числом градаций, минимизирующим неопределенность при интерпретации промежуточных значений.

Инструмент ориентирован на мультимодальную оценку: центральным элементом является самодиагностика предпринимателя при наличии возможности дополненная оценками наставников и ключевых сотрудников (модифицированный метод «360 градусов»). Рекомендуемый состав оценщиков: 1 предприниматель, 2-4 наставника/советника, 1-3 ключевых сотрудника.

На основании полученных шкальных оценок каждая функция относится к одной из трех категорий (этап 1):

- группа А – функции, имеющие ключевое значение для устойчивости бизнеса и оцениваемые низко (как правило, 2-3 балла; зона критического дефицита);
- группа В – функции, выполняемые удовлетворительно (4 балла; зона развития с учетом стратегических приоритетов);
- группа С – функции, выполняемые на высоком уровне (5 баллов) либо не являющиеся

критическими на текущем этапе.

Предусмотрен шаг повторного ABC-анализа (этап 2), направленный на перераспределение функций группы В в группы А или С с учетом стратегического видения предпринимателя и ресурсных ограничений.

Для количественного ранжирования функциональных дефицитов вводится интегральный индекс значимости функции (I_s):

$$I_s = X \cdot K_p \cdot 0.1, \quad (1)$$

где X – средний балл по функции по результатам мультимодальной оценки; K_p – экспертная оценка предпринимателем коэффициента влияния данной функции на прибыль и устойчивость бизнеса (шкала 1-5); 0.1 – нормирующий коэффициент.

Минимальные значения I_s указывают на наибольший разрыв между признанной критичностью функции и фактическим уровнем ее реализации. Именно такие функции требуют первоочередного управленческого вмешательства и составляют ядро программы повышения ЛКП.

На заключительном этапе ранжированный перечень дефицитных функций трансформируется в практический план развития: выбор тематик целевого обучения, привлечение внешних специалистов или делегирование, пересмотр внутренних регламентов и бизнес-процессов. Тем самым инструмент создает прямую связь между диагностикой ЛКП и управленческими решениями. Для практического применения предлагается использовать представленный в *табл. 3* шаблон самоанализа.

Таблица 3 / Table 3

Пример шаблона самоанализа / Example of a Self-Analysis Template

№	Предпринимательская функция / Entrepreneurial Function	Балл самооценки (от 2 до 5, где 2 – min, 5 – max) / Self-Assessment Score (from 2 to 5, where 2 is min, 5 is max)	ABC-анализ (этап 1) / ABC-Analysis (Step 1)	ABC-анализ (этап 2) / ABC-Analysis (Step 2)
1	Разработка и реализация дорожной карты бизнес-проекта			
2-28	Функции предпринимателя, перечисленные выше			
29	Эффективное аккумулирование и распределение прибыли от предпринимательской деятельности			

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors

Пилотная апробация проведена на примере индивидуального предпринимателя, осуществляющего деятельность в сфере услуг со стажем предпринимательской деятельности не менее пяти лет и численностью персонала до 10 чело-

век. В процедуре экспертной верификации приняли участие два бизнес-наставника, регулярно взаимодействующих с предпринимателем по вопросам стратегического развития, и один ключевой сотрудник, задействованный в операционном управлении (табл. 4).

Таблица 4 / Table 4

Пример единогласного классифицирования функций с оценкой «А» / Classification of Functions with an "A" Rating on a Unanimous Basis

№	Предпринимательская функция / Entrepreneurial Function	Собственный AC-анализ / Own AC- Analysis	AC-анализ наставника 1 / AC-Analysis of the Mentor 1	AC-анализ наставника 2 / AC-Analysis of the Mentor 2	AC-анализ сотрудника / AC-Analysis of an Employee
5	Планирование деятельности сотрудников	A	A	A	A
13	Проведение конкурентного мониторинга	A	A	A	A
17	Наличие налаженной системы сбыта	A	A	A	A
18	Систематическая работа в области SMM	A	A	A	A
19	Систематическая работа в области интернет-маркетинга	A	A	A	A
20	Систематическая работа в области продвижения (через иные, кроме описанных выше, способов)	A	A	A	A
24	Систематическая оценка экономической эффективности бизнеса	A	A	A	A
25	Наличие сформулированных собственником экономических показателей, которые систематически анализируются	A	A	A	A

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors

Апробация носит пилотный характер. Заключительным этапом инструментария выступает восходящее ранжирование полученных значений индекса значимости (табл. 5). Минимальные значения в данном столбце указывают на функции, характеризующиеся наибольшим разрывом между их критической важностью для доходности бизнеса и текущим уровнем реализации. Таким образом, применение данного математического аппарата в рамках самодиагностики позволяет трансформировать субъективные оценочные суждения в верифицированный перечень приоритетных задач профессионального развития предпринимателя. Полученный в результате ранжирования список является объективным основанием для формирования плана мероприятий

по минимизации функциональных дефицитов.

Результаты проведенной апробации инструмента самодиагностики личной конкурентоспособности предпринимателя рассмотрены на примере отдельно-взятого ИП и представлены в табл. 5. В качестве примера применения практической части исследования была проведена апробация разработанного инструмента самодиагностики личной конкурентоспособности с учетом переоценки основных критериев ввиду объективной профессиональной трансформации. Дальнейшая работа по совершенствованию оценок является задачей последующих этапов. Объектом анализа выступила деятельность ИП Шаповалов В.А.

Таблица 5 / Table 5

Апробация инструмента самодиагностики на примере ИП Шаповалов В.А. / Testing of the Self-Diagnostic Tool using the Example of IP Shapovalov V.A.

№	13	24	25	5	20	18	17	19
Предпринимательская функция / Entrepreneurial function	Проведение конкурентного мониторинга / Conducting Competitive Monitoring	Систематическая оценка экономической эффективности бизнеса / Systematic Assessment of Business Economic Efficiency	Наличие сформулированных собственных-ком экономических показателей, которые систематически анализируются / The Presence of Economic Indicators Formulated by the Owner, which are Systematically Analyzed	Планирование деятельности сотрудников / Planning Employee Activities	Систематическая работа в области продвижения (через иные, кроме описанных выше способов) / Systematic Work in the Field of Promotion (through methods other than those described above)	Систематическая работа в области SMM / Systematic Work in the Field of SMM	Наличие налаженной системы сбыта / Availability of a Well-established Distribution System	Систематическая работа в области интернет-маркетинга / Systematic Work in the Field of Internet Marketing
Оценка наставника 1	2	3	4	4	3	2	3	3
Оценка наставника 1 ¹	4	3	4	4	3	3	5	4
Оценка наставника 2	2	3	2	2	3	2	2	2
Оценка сотрудника	5	5	5	5	4	4	4	3
Средний балл	3.25	3.5	3.75	3.75	3.25	2.75	3.5	3
Оценка влияния на прибыль	2	2	2	3	4	5	4	5
Оценка значимости	0.65	0.7	0.75	1.125	1.3	1.375	1.4	1.5

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors

По итогам мультимодальной оценки каждое из 29 функциональных направлений было классифицировано по категориям ABC. К числу функций, единогласно отнесенных всеми участниками оценки к категории А (зона критического дефицита), относятся:

- планирование деятельности сотрудников и достижение KPI (блок операционный);
- конкурентный мониторинг (блок операционно-маркетинговый);
- выстраивание системы сбыта (блок операционно-маркетинговый);
- SMM и интернет-маркетинг (блок операционно-маркетинговый);
- альтернативные каналы продвижения (блок операционно-маркетинговый);
- систематическая оценка экономической эффективности (блок финансово-контрольный);
- формулирование и анализ ключевых экономических показателей (блок финансово-

контрольный).

Таким образом, дефициты концентрируются в операционно-маркетинговом и финансово-аналитическом блоках при относительно более благополучном состоянии стратегического и управленческого блоков.

Наименьшие значения индекса Is зафиксированы по функциям маркетингового продвижения (SMM, интернет-маркетинг, альтернативные каналы), систематической оценки экономической эффективности и конкурентного мониторинга, что указывает на наибольший разрыв между признанной критичностью и фактическим уровнем реализации. Функции планирования деятельности сотрудников и выстраивания системы сбыта заняли промежуточное положение: они сохраняют статус приоритетных зон развития, но уступают по глубине дефицита маркетинговым и аналитическим функциям.

Агрегирование по блокам показало, что профиль ЛКП рассматриваемого предпринимателя

¹ С учетом переоценки основных критериев ввиду объективной профессиональной трансформации

характеризуется наиболее выраженными дефицитами в операционно-маркетинговом и финансовом блоках, тогда как стратегический и управленческий блоки демонстрируют более сбалансированное, хотя и не безупречное, состояние.

В случае масштабирования исследования до репрезентативной выборки ожидается выявление типичных «профилей дефицитности» предпринимателей: для одних – концентрация в стратегическом блоке (отсутствие дорожной карты и системы KPI), для других – в операционно-маркетинговом (недоразвитость цифровых каналов продаж), для третьих – в финансово-контрольном (слабая финансовая дисциплина). Применение корреляционного анализа позволит оценить связь между количеством функций в категории А и показателями устойчивости бизнеса (темпы роста выручки, срок существования, субъективная оценка устойчивости).

Результаты пилотной апробации подтверждают, что ЛКП поддается содержательной оптимизации через профиль освоения предпринимательских функций. Концентрация дефицитов в категории А в операционно-маркетинговом и финансово-аналитическом блоках отражает зоны, в которых предприниматель объективно ограничен в способности поддерживать устойчивость бизнес-системы.

Функциональные дефициты выступают не только локальными «узкими местами» операционной деятельности, но и индикаторами ограниченной ЛКП. Функциональный профиль предпринимателя образует совокупность внутренних механизмов адаптации к рыночной турбулентности: предприниматель, не имеющий системных провалов в критических областях, способен использовать внешние изменения как источник конкурентного преимущества.

Полученные результаты согласуются с концепцией Друкера об управляемой дисциплине предпринимательства [3]: выделение и диагностика конкретных функций переводит профессиональное развитие в плоскость осознанного управления. Подход Ю.Б. Рубина [4] к ЛКП как результату освоения профессиональных компетенций находит прямое операциональное воплощение: предложенный перечень функций конкретизирует этот набор, делая его измеримым.

Работы О.Н. Потаповой и соавторов [5], где функции используются как основа образовательных программ, получают прикладное продолжение: функциональный каркас переносится из учебной аудитории в среду действующего бизнеса, выступая инструментом самодиагностики и планирования.

С практической точки зрения предложенный инструмент самодиагностики представляет собой компактный, технологичный способ выявления функциональных дефицитов ЛКП, не требующий сложных вычислительных процедур. Его применение позволяет:

- структурировать представление предпринимателя о выполняемых и «провисающих» функциях;
- выделить ограниченное число приоритетных зон развития, в которые целесообразно направить обучающие и организационные усилия;
- увязать план личного и организационного развития с конкретными, измеримыми функциями.

Для консультантов, наставников и образовательных организаций инструмент может служить диагностической основой для построения индивидуальных программ сопровождения предпринимателей, а также для мониторинга динамики ЛКП в ходе акселерационных программ.

Заключение

Настоящее исследование имеет ряд ограничений. Во-первых, пилотная апробация проведена на единичном кейсе, что не позволяет делать обобщающих выводов о типичных профилях ЛКП в различных отраслях и масштабах бизнеса. Во-вторых, значительная часть данных основывается на самооценках и оценках ближайшего окружения предпринимателя, что не исключает субъективных искажений. В-третьих, в рамках данного этапа не проводилась строгая оценка причинно-следственных связей между функциональными дефицитами и показателями устойчивости бизнеса.

Перспективы дальнейших исследований:

- расширение эмпирической базы до репрезентативной выборки предпринимателей с применением описательной статистики и корреляционного анализа;
- психометрическая верификация инструмента (оценка надежности, проверка факторной структуры, конвергентной и дискриминантной валидности);
- интеграция результатов функциональной самодиагностики с объективными показателями деятельности бизнеса и личностными характеристиками предпринимателя (ESE, конкурентная ориентация).

По результатам исследования все четыре гипотезы получили подтверждение в рамках пилотной апробации.

G1 подтверждена: ЛКП поддается оптимизации через профиль освоения 29 предпринимательских функций, структурированных по четырем ключевым блокам.

G2 подтверждена: разработанный инструмент самодиагностики демонстрирует способность выявлять функциональные дефициты и выделять приоритетные зоны развития.

G3 подтверждена: единогласно отнесенные к категории А функции концентрируются в операционно-маркетинговом и финансово-аналитическом блоках.

G4 подтверждена: индекс Is обеспечивает

практически пригодное иерархическое ранжирование функциональных дефицитов.

Сделанные выводы носят предварительный характер и требуют проверки на расширенной выборке. Научная новизна состоит в переводе абстрактного конструкта «личная конкурентоспособность предпринимателя» на уровень конкретных, количественно описанных функциональных переменных, открывающих возможности для эмпирического изучения механизмов формирования и развития ЛКП.

Библиография

- [1] Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
- [2] Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. М.: Изд-во Социум, 2023. 272 с.
- [3] Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York: Harper & Row, 1985. 277 p. (На англ.).
- [4] Рубин Ю.Б., Леднев М.В., Алексеева Е.В. Обучение конкурентным компетенциям в магистратуре // Современная конкуренция. 2021. Том 15. № 1(81). С. 97-107. DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-97-107
- [5] Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. 2013. № 6(42). С. 65-79.
- [6] Рубин Ю.Б. Теория предпринимательства: пространство функционального подхода // Современная конкуренция. 2018. Том 12. № 1(67). С. 83-103.
- [7] Рубин Ю.Б. Актуальные вопросы профессиональной стандартизации в системе российского предпринимательства // Современная конкуренция. 2025. Том 19. № 3(105). С. 5-29. DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-3-5-29
- [8] Крюков Д.С. Психологические аспекты личной конкурентоспособности предпринимателя // Современная конкуренция. 2012. № 4(34). С. 11-24.
- [9] Newman A., Obschonka M., Schwarz S. Entrepreneurial Self-Efficacy: A Systematic Review of the Literature on its Theoretical Foundations, Measurement, Antecedents, and Outcomes, and an Agenda for Future Research // Journal of Vocational Behavior. 2019. Vol. 110. Pp. 403-419. (На англ.). DOI: 10.1016/j.jvb.2018.05.012
- [10] Caliendo M., Kritikos A.S., Rodríguez D., Stier C. Self-Efficacy and Entrepreneurial Performance of Start-Ups // Small Business Economics. 2023. Vol. 61(3). Pp. 1027-1051. (На англ.). DOI: 10.1007/s11187-022-00728-0
- [11] Ruckman R.M., Hammer M., Kaczor L.M., Gold J.A. Construction of a Hypercompetitive Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1990. Vol. 55(3-4). Pp. 630-639. (На англ.). DOI: 10.1080/00223891.1990.9674097
- [12] Zhang M., Andersson B., Wang F. Are Competitive People Less Altruistic and More Manipulative? Associations among Subtypes of Competitiveness, Hypothetical Altruism, and Machiavellianism // Personality and Individual Differences. 2021. Vol. 181(2). (На англ.). DOI: 10.1016/j.paid.2021.111037
- [13] Ruckman R.M., Hammer M., Kaczor L.M., Gold J.A. Construction of a Personal Development Competitive Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1996. Vol. 66(2). Pp. 374-385. (На англ.). DOI: 10.1207/s15327752jpa6602_13
- [14] Orosz G., Tóth-Király I., Büki N. The Four Faces of Competition: The Development of the Multidimensional Competitive Orientation Inventory // Frontiers in Psychology. 2018. Vol. 9. Pp. 1-16. (На англ.). DOI: 10.3389/fpsyg.2018.00779
- [15] Houston J.M., Harris P.W., McIntire S.A., Francis D.J. Revising the Competitiveness Index using Factor Analysis // Psychological Reports. 2002. Vol. 90(1). Pp. 31-34. (На англ.). DOI: 10.2466/pr0.2002.90.1.31
- [16] Krägeloh C.U., Medvedev O.N., Hill E.M. Improving Measurement of Trait Competitiveness: A Rasch Analysis of the Revised Competitiveness Index // Psychological Reports. 2019. Vol. 122(2). Pp. 689-708. (На англ.). DOI: 10.1177/0033294118762548
- [17] Man T.W.Y., Lau T., Chan K.F. The Competitiveness of Small and Medium Enterprises: A Conceptualization with Focus on Entrepreneurial Competencies // Journal of Business Venturing. 2002. Vol. 17(2). Pp. 123-142. (На англ.). DOI: 10.1016/S0883-9026(00)00058-6
- [18] Bacigalupo M. The European Entrepreneurship Competence Framework (EntreComp). A Conceptual Model built and tested by the European Commission's joint Research Centre // Journal of Creative Industries and Cultural Studies. 2022. Vol. 4. Pp. 38-53. (На англ.). DOI: 10.56140/JOCIS-v4-2
- [19] López-Núñez M. I., Rubio-Valdehita S., Armuña C., Pérez-Urria E. EntreComp Questionnaire: A Self-Assessment Tool for Entrepreneurship Competencies // Sustainability. 2022. Vol. 14(5). Pp. 1-14. (На англ.). DOI: 10.3390/su14052983
- [20] Mai N.K., Quoc T.H. Entrepreneurial Competencies – a Systematic Literature Review // Journal of International Entrepreneurship. 2024. Vol. 23(1). Pp. 54-130. (На англ.). DOI: 10.1007/s10843-024-00356-7
- [21] Kerr S.P., Kerr W., Xu T. Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. Cambridge: Harvard Business School, 2018. 52 p. (На англ.).
- [22] Salmony F.U., Kanbach D.K. Personality Trait Differences across Types of Entrepreneurs: A Systematic Literature Review // Review of Managerial Science. 2022. Vol. 16. Pp. 713-749. (На англ.). DOI: 10.1007/s11846-021-00466-9
- [23] Luthans F., Youssef C.M. Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage // Organizational Dynamics. 2004. Vol. 33(2). Pp. 143-160. (На англ.). DOI: 10.1016/j.orgdyn.2004.01.003
- [24] Kritikos A.S. Personality and Entrepreneurship. Essen: Global Labor Organization (GLO), 2022. 17 p. (На англ.).
- [25] Balafoutas L., Batsaikhan M., Sutter M. Competitiveness of Entrepreneurs and Salaried Workers // Management Science, 2024. Vol. 70(5). Pp. 2900-2911. (На англ.). DOI: 10.1287/mnsc.2023.4838
- [26] Stawasz E. Factors that Shape the Competitiveness of Small Innovative Companies Operating in International Markets with a Particular Focus on Business Advice // Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation. 2019. Vol. 15(1). Pp. 61-82. (На англ.). DOI: 10.7341/20191513

References

- [1] Shumpeter Y.A. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, socializm i demokratiya [Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy]. M.: Progress, 1982. 455 p. (In Russ.)
- [2] Kirzner I. Konkurenciya i predprinimatel'stvo [Competition and Entrepreneurship]. M.: Sotsium Publ., 2023. 272 p. (In Russ.)
- [3] Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship: Practice

- and Principles. New York: Harper & Row, 1985. 277 p.
- [4] Rubin Yu.B., Lednev M.V., Alekseeva E.V. Competition Competencies Study in the Master's Program // Journal of Modern Competition. 2021. Vol. 15(1-81). Pp. 97-107. (In Russ.). DOI: 10.37791/2687-0657-2021-15-1-97-107
- [5] Kovalenko A.I. Theoretical and Methodological Aspects of Application the Concept of "Competitive Ability" in Scientific Research // Journal of Modern Competition. 2013. Vol. 6(42). Pp. 65-79. (In Russ.).
- [6] Rubin Yu.B. Entrepreneurship Theory: Space of Functional Approach // Journal of Modern Competition. 2018. Vol. 12(1-67). Pp. 83-103. (In Russ.).
- [7] Rubin Yu.B. Current Issues of Professional Standardization in the Russian Entrepreneurship System // Journal of Modern Competition. 2025. Vol. 19(3-105). Pp. 5-29. (In Russ.). DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-3-5-29
- [8] Kryukov D.S. Psychological Aspects of Personal Competitiveness of entrepreneurs // Journal of Modern Competition. 2012. Vol. 4(34). Pp. 11-24. (In Russ.).
- [9] Newman A., Obschonka M., Schwarz S. Entrepreneurial Self-Efficacy: A Systematic Review of the Literature on its Theoretical Foundations, Measurement, Antecedents, and Outcomes, and an Agenda for Future Research // Journal of Vocational Behavior. 2019. Vol. 110. Pp. 403-419. DOI: 10.1016/j.jvb.2018.05.012
- [10] Caliendo M., Kritikos A.S., Rodríguez D., Stier C. Self-Efficacy and Entrepreneurial Performance of Start-Ups // Small Business Economics. 2023. Vol. 61(3). Pp. 1027-1051. DOI: 10.1007/s11187-022-00728-0
- [11] Ryckman R.M., Hammer M., Kaczor L.M., Gold J.A. Construction of a Hypercompetitive Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1990. Vol. 55(3-4). Pp. 630-639. DOI: 10.1080/00223891.1990.9674097
- [12] Zhang M., Andersson B., Wang F. Are Competitive People Less Altruistic and More Manipulative? Associations among Subtypes of Competitiveness, Hypothetical Altruism, and Machiavellianism // Personality and Individual Differences. 2021. Vol. 181(2). DOI: 10.1016/j.paid.2021.111037
- [13] Ryckman R.M., Hammer M., Kaczor L.M., Gold J.A. Construction of a Personal Development Competitive Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1996. Vol. 66(2). Pp. 374-385. DOI: 10.1207/s15327752jpa6602_13
- [14] Orosz G., Tóth-Király I., Büki N. The Four Faces of Competition: The Development of the Multidimensional Competitive Orientation Inventory // Frontiers in Psychology. 2018. Vol. 9. Pp. 1-16. DOI: 10.3389/fpsyg.2018.00779
- [15] Houston J.M., Harris P.W., McIntire S.A., Francis D.J. Revising the Competitiveness Index using Factor Analysis // Psychological Reports. 2002. Vol. 90(1). Pp. 31-34. DOI: 10.2466/pr0.2002.90.1.31
- [16] Krägeloh C.U., Medvedev O.N., Hill E.M. Improving Measurement of Trait Competitiveness: A Rasch Analysis of the Revised Competitiveness Index // Psychological Reports. 2019. Vol. 122(2). Pp. 689-708. DOI: 10.1177/0033294118762548
- [17] Man T.W.Y., Lau T., Chan K.F. The Competitiveness of Small and Medium Enterprises: A Conceptualization with Focus on Entrepreneurial Competencies // Journal of Business Venturing. 2002. Vol. 17(2). Pp. 123-142. DOI: 10.1016/S0883-9026(00)00058-6
- [18] Bacigalupo M. The European Entrepreneurship Competence Framework (EntreComp). A Conceptual Model built and tested by the European Commission's joint Research Centre // Journal of Creative Industries and Cultural Studies. 2022. Vol. 4. Pp. 38-53. DOI:10.56140/JOCIS-v4-2
- [19] López-Núñez M. I., Rubio-Valdehita S., Armuña C., Pérez-Urria E. EntreComp Questionnaire: A Self-Assessment Tool for Entrepreneurship Competencies // Sustainability. 2022. Vol. 14(5). Pp. 1-14. DOI: 10.3390/su14052983
- [20] Mai N.K., Quoc T.H. Entrepreneurial Competencies – a Systematic Literature Review // Journal of International Entrepreneurship. 2024. Vol. 23(1). Pp. 54-130. DOI: 10.1007/s10843-024-00356-7
- [21] Kerr S.P., Kerr W., Xu T. Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. Cambridge: Harvard Business School, 2018. 52 p.
- [22] Salmony F.U., Kanbach D.K. Personality Trait Differences across Types of Entrepreneurs: A Systematic Literature Review // Review of Managerial Science. 2022. Vol. 16. Pp. 713-749. DOI: 10.1007/s11846-021-00466-9
- [23] Luthans F., Youssef C.M. Human, Social, and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage // Organizational Dynamics. 2004. Vol. 33(2). Pp. 143-160. DOI: 10.1016/j.orgdyn.2004.01.003
- [24] Kritikos A.S. Personality and Entrepreneurship. Essen: Global Labor Organization (GLO), 2022. 17 p.
- [25] Balafoutas L., Batsaikhan M., Sutter M. Competitiveness of Entrepreneurs and Salaried Workers // Management Science, 2024. Vol. 70(5). Pp. 2900-2911. DOI: 10.1287/mnsc.2023.4838
- [26] Stawasz E. Factors that Shape the Competitiveness of Small Innovative Companies Operating in International Markets with a Particular Focus on Business Advice // Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation. 2019. Vol. 15(1). Pp. 61-82. DOI: 10.7341/20191513

Конфликт интересов / Conflict of Interests

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов / The authors declare no conflict of interests.

Вклад авторов

Авторы внесли равный вклад в проведение исследования: сбор и анализ материала; определение целей и задач, методов исследования; формулирование и научное обоснование выводов, оформление ключевых результатов исследования в виде статьи.

Authors' Contribution

The authors have made an equal contribution to the research: collection and analysis of the material; definition of goals and objectives, research methods; formulation and scientific substantiation of conclusions, registration of key research results in the form of an article.

Информация об авторах / About the Authors

Елена Валентиновна Алексеева – доцент, Московский университет «Синергия», Москва, Россия / **Elena V. Alexeeva** – Associate Professor, Synergy University, Moscow, Russia
E-mail: eturchaninova@synergy.ru
SPIN РИНЦ 5405-0266
ORCID 0000-0002-4505-3638

Александр Иванович Коваленко – канд. экон. наук, доцент; доцент, Московский университет «Синергия», Москва, Россия /

Aleksandr I. Kovalenko – Cand. Sci. (Economics), Docent; Associate Professor, Synergy University, Moscow, Russia

E-mail: alkovalenko@synergy.ru

SPIN РИНЦ 2191-2980

ORCID 0000-0003-3131-6107

Researcher ID AAB-8993-2022

Анна Юрьевна Погорелова – доцент, Московский университет «Синергия», Москва, Россия / **Anna Yu. Pogorelova** – Associate Professor, Synergy University, Moscow, Russia

E-mail: apogorelova@synergy.ru

SPIN РИНЦ 6917-5762

ORCID 0000-0001-8364-8395

Владимир Андреевич Шаповалов – студент, Московский университет «Синергия», Москва, Россия / **Vladimir A. Shapovalov** – Student, Synergy University, Moscow, Russia

E-mail: Dfactory18@mail.ru

ORCID 0009-0006-8270-3069

Поступила в редакцию / Received 14.04.2026

Поступила после рецензирования / Revised 27.04.2026

Принята к публикации / Accepted 20.05.2026